

НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: «ЛОВУШКИ», ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, «ТЕОРЕМА КОУЗА» И ВРЕМЯ

О.С. СУХАРЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики РАН,
Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова,
e-mail: o_sukharev@list.ru

В статье рассматривается основная проблема нового институционализма — оценка неэффективности институтов, анализируется возможность представлять эту неэффективность в виде некой «ловушки», либо описывать за счет изменения глубины дисфункции институтов. В связи с появившимися некорректными объяснениями транзакционных издержек и «теоремы Коуза» уточняются и развиваются базовые позиции нового институционализма. Проводится анализ времени как ресурса для агента и принимаемых им решений. Эффективность транзакций, как и оценка транзакционных издержек, может быть осуществлена через оценки времени как основного ресурса.

Ключевые слова: новый институционализм; транзакционные издержки; «теорема Коуза»; дисфункция института; «институциональная ловушка».

The article considers the main problem of the new institutionalism — evaluation of inefficiency of institutions, we analyze the possibility to provide this kind of inefficiency in the form of «trap» to describe either by changing the depth of dysfunction of institutions. In connection with the emerging incorrect explanations of transaction costs and the «Coase theorem» refined and developed the basic position of the new institutionalism. The article analyzes the time as a resource for the agent and its decisions. The efficiency of transactions, as well as assessment of transaction costs can be realized by estimating the time as a primary resource.

Keywords: new institutionalism; transaction costs; «Coase theorem»; dysfunction of the institute; «institutional trap».

Коды классификатора JEL: B15 D02 D 23 L14.

1. Неэффективность институтов и пороки концепции «институциональной ловушки»

Одной из центральных тем в рамках новой институциональной традиции анализа выступает проблема неэффективности институтов и их устойчивого функционирования в таком состоянии. Для описания и объяснения этой проблемы российская ветвь новой институциональной традиции предлагает, с одной стороны, концепцию «институциональной ловушки», т. е. неэффективных устойчивых норм поведения, с другой стороны, концепцию дисфункции институтов, согласно которой существование неэффективных норм является закономерным результатом хозяйственной динамики, при которой происходит расстройство и/или снижение качественного состояния функций институтов, снижение эффективности их исполнения и фиксация этого во времени.

Понятие «институциональная ловушка» стало достаточно модным в России. «Институциональные ловушки» воспроизводятся эффектами координации, сопряжения, культурной инерции. Для

преодоления «ловушки» требуется либо увеличить трансакционные издержки неэффективной нормы, чтобы произошел отказ следовать ей, либо уменьшить трансакционные издержки альтернативной нормы и трансформационные издержки перехода от одной нормы к другой. Сразу обратим внимание на усеченный характер объяснения выхода из статичного неэффективного состояния института: нужно либо повысить трансакционные издержки, чтобы сделать этот институт в состоянии «ловушки» еще более неэффективным, либо снижать издержки альтернативных институтов на их ввод в действие и функционирование. Однако наладить неисполняющиеся функции, восстановить их, либо устранить причину неэффективного состояния и повысить эффективность — такая задача не ставится. Хотя понятно, что теоретический идеал предполагает сравнение по всем имеющимся альтернативам и главный вопрос касается того, необходимо ли сохранить «ловушечный» институт или нет.

Интересную трактовку слова «ловушка» дает Словарь русского языка С.И. Ожегова: *Ловушка* — это приспособление для поимки, захвата, либо опасное место, либо обстоятельство, намеренно ставящее кого-нибудь в невыгодное положение [4]. Обратим внимание на то, что термин ловушка используется в экономической науке далеко не впервые применительно к институциональным эффектам и явлениям — и используется, надо сказать, не всегда удачно.

В частности, Р. Нельсон и С. Уинтер в своей статье «Эволюционный подход в экономической науке» отмечают, что понятия зависимости от прошлого пути развития и «lock in» исследовались и моделировались многими авторами, включая В. Квасницкого и П. Савиотти, следовавших за Б. Артуром [25]. Речь здесь явно идет об эффекте «блокировки», а не ловушке. Термин ловушка является неудачным, к тому же он давно используется в экономической науке по иным поводам и основаниям, в частности, когда говорят о «ликвидной ловушке», «ловушке бедности» или «демографической ловушке».

Под демографической ловушкой обычно понимают ловушку низкого уровня равновесия, т. е. это ситуация, когда при очень низком доходе на душу населения (часто в развивающихся странах), темп роста населения может превзойти темп роста реальных доходов. В таком случае, реальный доход на душу будет снижаться. Действительно это ловушка, и другой термин здесь вряд ли уместен, поскольку это состояние опасно и почти непреодолимо, т. е. экономика не может выбраться из него. Преодоление такой ловушки возможно либо методами контроля рождаемости, либо форсированным техническим прогрессом, что требует существенных затрат времени. Нужно отметить, что в чистом виде такое состояние сегодня практически не встречается. В развитых странах население (без миграционного эффекта) вообще сокращается, что уводит ситуацию от возможности попадания в демографическую ловушку, т. к. при сокращении населения реальный доход на душу должен возрастать. Однако если наблюдается сокращение ВВП и реальных доходов, как в 1990-ые гг. в России, то возникает интересное соотношение, когда отрицательный прирост населения сопровождается отрицательным темпом роста реального дохода — в итоге может наблюдаться либо усиление сокращения дохода на душу, либо замедление этого сокращения в зависимости от соотношения темпов изменения указанных величин.

Ловушка бедности возникает, когда низкооплачиваемый работник испытывает на себе предельную ставку налога в 100 % и более. Данная ситуация может возникнуть при превышении предельной ставки налога подоходного налога, включая выплаты по социальному страхованию. Эта ловушка имеет, конечно, институциональную природу и может быть преодолена за счет соответствующих коррекций налоговой системы, либо за счет существенного увеличения реального дохода данных групп населения.

Ловушка ликвидности возникает при таком проценте, когда дальнейший рост денежной массы вызывает не падение процентной ставки, а увеличивает объем неиспользованных денег. Обычно эта ситуация возникает при довольно низком проценте. Впервые на возможность такой ловушки, когда денежно-кредитная политика теряет вдруг свою силу и не может ее восстановить, обратил внимание Дж.М. Кейнс в «Общей теории занятости, процента и денег».

Как видим, ловушка возникает благодаря специфическому изменению каких-то параметров системы и особенной ее чертой становится невозможность преодоления ситуации в обычном режиме. К тому же она имеет предметную локализацию, подчеркивая значение процесса, динамический аспект развития экономической системы или ситуации. В связи с этим, конечно, ни бартер, ни коррупция не являются никакими ловушками. Это явления макроуровня, а ловушка имеет микроэкономическую локализацию. Более того, бартер является явлением, всегда присутствующим в экономике, это своеобразная форма обмена, сделок; просто число таких сделок возрастает при

демонетизации экономики, в условиях кризиса, как закономерный итог дестабилизации финансов и платежно-расчетных операций, т. е. как итог потери функций, качественных характеристик системы. Иными словами, бартер — проявление дисфункции системы, но никакая не ловушка. Те же рассуждения применимы к явлению коррупции. Распространение этого явления отнюдь не означает никакой ловушки, а является проявлением роста дисфункции подсистем управления, базовых общественных институтов, иногда перерождения норм морали и нравственности. Обратим внимание на то, что общественные системы с каждым годом увеличивают расходы на противодействие коррупции, на борьбу с организованной преступностью, которая подпитывается коррупцией. Таким образом, рост затрат на противодействие социальному явлению сопровождается ростом и самого явления, упрочением его позиций в общественной ткани. Ловушкой это не назовешь, ни институциональной, ни иной — это трансформация норм, разрушение института оценки, дисфункция основных институтов управления обществом, модификация идеологий, предпочтений, культурных стереотипов. Общество с высокой долей коррупции привыкает к ней, воспринимает ее как неотъемлемый элемент и не желает с ней бороться, поскольку основные функции выстроены уже с учетом названного явления. Оно изменило жизнь, модели поведения агентов, порицающие начала.

Если исходить из представления, что ловушка — это неэффективная норма представления, которое статично само по себе, но не учитывает, что эффективность — понятие динамическое, а самоподдерживающий характер бывает разным, то в этом случае и такие макросистемные процессы как «порочные круги бедности», скажем по Р. Пребишу или Х. Лейбенштайну, и порочный круг нехватки капитала по Р. Нерксе, и круг отсталости по Б. Кнаппу, и порочный круг структурной деградации на примере российской экономики являются некими ловушками, что и терминологически, и методологически в самом мягком варианте некорректно.

В российских экономических кругах, часто копирующих «размышления» западных экономических школ, к сожалению, без привнесения необходимой критической составляющей, эффект блокировки подменяется абсолютно неадекватным использованием «институциональной ловушки», к которой относят неплатежи, бартер, коррупцию, уклонение от уплаты налогов, спад инвестиций и производства, спираль «инфляция-девальвация» [15]. Появляются даже объяснения проблем развития высшего образования в России с позиций наличия якобы некоей ловушки высшего образования; проблемы оборонного комплекса также трактуются исходя из якобы наличия ловушек.

Любая структурная деформация, диспропорция, которая тормозит экономическое развитие и сама себя фиксирует, может быть названа ловушкой. Но это соотношение не является нормой, тем более неэффективной. В рамках этой структуры обеспечивается некая эффективность, пусть и невысокая. Но просто иная структура даст более высокую эффективность, а в рамках сложившейся структуры можно сколь угодно долго повышать эффективность среди набора предопределенных фактически неэффективных или менее эффективных решений.

За каждое из перечисленных явлений ответственно не одно правило, а, как минимум, несколько правил, институтов. Поэтому и бартер, и коррупция представляют собой явления, в основном, реактивного характера. Они возникают как некий ответ на повышение дисфункциональности набора институтов и подменяют собой формы человеческой деятельности, набор действий и процедур. Сокращение инвестиций и производства вообще не могут быть ловушкой, а спираль инфляция-девальвация возникает только при определенных условиях, которые должны присутствовать в экономике, причем при данном масштабе осуществляемой девальвации.

При этом нормы могут быть вполне эффективны. Если речь идет об устойчивой неэффективности норм, то нужно обозначить, какая норма является эффективной и что понимается под ее неэффективностью. Устойчивость нормы или института представляет собой невыгодность отклонения от этой нормы, т. е. устойчивость определяется принудительностью/выгодностью следования норме. Если агенты следуют норме, если отклониться от нее невыгодно и не нужно, то налицо устойчивость нормы. Но поскольку исполняется эта, а не альтернативная норма, то от последней отклонились, следовательно, от нее выгодно отклониться и она неустойчива. Однако именно вторая норма — эффективна, первая — неэффективна, чтобы подпасть под определение «институциональной ловушки». Но если отклониться от нормы выгоднее, как же она может быть эффективнее? Проблема состоит в разграничении понятий устойчивости и эффективности, правомерности определения и введения тех или иных терминов. Когда агенты отклоняются от правила в силу некоей традиции, стереотипа с нарушением критерия издержек, т. е. следуют правилу, которое связано с большими затратами, трансакционными издержками, и отказываются от правила, исполнение которого сулит меньшие издержки, то это, конечно, можно рассматривать, в случае фиксации

данного состояния, как блокировку, т. е. как затруднение в возврате к обоснованному, с точки зрения экономической логики, поведению. Одновременно здесь нет ловушки, т. е. непреодолимого состояния, которое возникло само собой. Если агенты следуют правилам, что связаны с меньшими издержками, (например, коррупционная схема более удобна), то это значит, что легальная схема невозможна или сопряжена с такими издержками, что эффект блокировки имеет обратный знак и не коррупция является «lock in», а наоборот: легальная модель поведения становится невозможной и блокирует такую деятельность, т. е. саму себя, замещаясь иной схемой, правилами.

Таким образом, если невыгодно отклоняться от высоко затратной нормы, значит, иные нормы еще в большей степени связаны с издержками. Иначе бы агенты следовали бы им, конечно, при условии, что рациональность присутствует в их поведении. Если поведение иррационально, то критерий рациональности отходит на второй план, но тогда и выбор в рамках эффективности/неэффективности правил становится условным. Понятие эффективности обычно в экономической науке связывается с рационалистическим поведением и критериями; когда же такое поведение и критерии не наблюдаются, т. е. при ограниченной рациональности или иррациональном поведении, эффективность также должна претерпеть корректировку. Иначе как же можно будет сугубо рационалистическим критерием измерять нерациональное поведение, иррациональный выбор? Он сразу же будет рассмотрен как неэффективный.

«Институциональная ловушка» описывает явление локализовано, предполагает дифференцированные мероприятия по преодолению такого состояния. По своему содержанию она «микроаналитична». Однако в качестве ловушек предстают комплексные (системные, целостные) явления, последствия которых затрагивают функционирование макроуровня экономики. Тогда возникает проблема целесообразности агрегации микроэкономического явления и распространения его на макроуровне. При такой агрегации «забываются» истоки возникновения явления. В частности, почему бартер — некая ловушка, выход из которой затруднителен или требует значительных издержек, а не «ответное» явление, возникшее по причине того, что система в период до появления (увеличения доли) бартера потеряла определенные цели, функции, область приложения усилий, став тем самым дисфункциональной? Мера неэффективности институтов с позиций концепции ловушек представляется в статике. Потом, насколько адекватно считать причинами возникновения эффекты, которые по-разному действуют или проявляются на микроэкономическом и макроэкономическом уровне. Прибегая к неинституциональному подходу Г. Беккера, утверждается, что выход из «ловушки» возможен посредством наложения штрафов или кризиса. Однако как «ловушки» связаны, почему предлагаются дифференцированные методы борьбы с ними, причем без учета того, что применение того или иного метода способно усилить неэффективное состояние института, на который оказывается воздействие?

Каковы перспективы данного «ловушечного» подхода? Выделим некоторые аргументы, которые порождаются самой логикой этого подхода к оценке неэффективности институтов, просматривающейся у новых российских институционалистов в последнее время.

1. Под «институциональной ловушкой» [7, 1, С. 48–63] понимается неэффективная норма, которая является устойчивой. Если исходить из определения, то сразу же возникают проблемы: что понимать под неэффективностью, чем ее измерять, ибо, если явление неизмеримо, представить, в каком направлении происходит его дальнейшее изменение, невозможно; воздействовать на такое явление также трудно, если не сказать, невозможно. Иногда определение явления делает невозможным его измерение, однако, бесспорно, что измерительные процедуры составляют основу экономической науки, причем они могут привести к коррекции отдельных понятий, и, одновременно, сильно зависят от вводимых определений, которые выступают по отношению к измерительной процедуре в виде установленных правил. Воздействовать на экономическую систему можно, только если существует представление о динамике параметров этой системы. Тогда принимается решение о наиболее желательном их изменении и подбирается соответствующий инструментарий. Применительно к норме определение неэффективности играет ключевую роль, поскольку помимо количественной оценки (по трансакционным издержкам, например) должна быть и качественная оценка исполнения нормы. Причем разные нормы обладают отличным назначением, функциональным разнообразием, различной количественной и качественной эффективностью. Как сравнить, какие из них устойчиво неэффективны? Наступило ли состояние «ловушки» или еще нет? К тому же понятие устойчивости требует своего определения, т. к. известные критерии устойчивости здесь вряд ли пригодны напрямую, т. к. для социальных процессов, разворачивающихся во времени, понятие устойчивости такое же динамическое, как и понятие эффективности. Если неэффективность

изменяется как функция времени, то какое изменение считать устойчивым, а какое нет? К тому же понятие «ловушки» распространяется на макроэкономические и микроэкономические явления, хотя сама концепция микроаналитична, причем обращается к таким явлениям макроуровня, которые никогда ловушками не были и не являются: бартер, «инфляция-девальвация», коррупция и т.д. Если полагать, что это «институциональные ловушки», то нужны параметры, причем желательно точные, количественные, которые идентифицируют наступление, приход ловушечного состояния. Нужно точно определить те институты, которые обозначают каждое явление макроэкономического и микроэкономического уровня. Всем понятно, что бартер — это не отдельный институт, это набор правил и моделей хозяйственного поведения, причем в любой, даже очень хорошо управляемой, экономической системе имеется объем бартерных сделок, что является нормой (это просто вид сделок, транзакций). Важно иное: когда происходит резкое увеличение и в чем неэффективность такого увеличения. Если экономика лишается, не важно по какой причине, денег, парализуется денежный оборот и денежные сделки сокращаются сильно, либо прекращаются, то «бартеризация» вообще является спасением экономической системы, чуть ли не единственной формой обмена и функционирования обменов и экономики. Какая же тогда это ловушка, если бартер уберегает от полного паралича или, скажем, войны? Другое дело, если процесс такого неденежного обмена длится долго, тогда, видимо, можно говорить и о ловушке, но, как видим, параметром, определяющим ловушку, выступает и показатель времени.

2. Выделение фундаментальных факторов, когда явление точно не определено, выглядит как подбор факторов, способных как-то повлиять на институты, в том числе на так называемое устойчивое состояние их неэффективности. Проблема в том, что неэффективность, как и эффективность, бывает разная. Кроме того, как я отмечал, институт может быть дисфункционален, но в разной степени, причем разная степень дисфункциональности его будет отвечать как зоне эффективности, так и зоне неэффективности. К факторам «ловушек» относят ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы (фундаментальные факторы), действующие законы и инструкции (организационные факторы), сложившиеся ожидания и стереотипы социального взаимодействия (социетальные факторы). Как видим, эти факторы покрывают столь значительную область, что охватывают просто целиком экономическую систему, их конкретизация предполагает отдельную и сложную научную задачу. Как связаны эти факторы, насколько возможно взвесить и определить значение каждого и параметры изменения, отвечающие «долговушечным» состояниям, «ловушечным», и «постловушечным».

3. Эффект обучения, координации, сопряжения, культурной инерции хорошо известны в теории управления, особенно эффект обучения, культурной инерции и координации. Что касается сопряжения, когда норма взаимодействует с другими нормами, то важно, как она взаимодействует, имеется ли перекрестная, параллельная или дополняющая транзакция — это определит величину транзакционных издержек и перспективу дальнейшего развития этих сделок, транзакций. При чем здесь ловушка и как она возникает? Эффект обучения известен еще и в теории фирмы, поэтому проводить аналогию с эффектом масштаба не совсем разумно, особенно он виден в рамках «экономики труда». Помимо этих эффектов действуют и эффект «когнитивного диссонанса» (который связан с обучением и накоплением опыта и знаний, причем не следует считать, что всегда во всех случаях накопление опыта и знаний определяет снижение издержек и рост эффективности мероприятия), и эффекты афiliationи и фацитации, иные эффекты, известные в области экономической психологии. Каково сочетание эффектов — совершенно не ясно. Они могут действовать все или раздельно, или некоторые не действовать в каждом конкретном случае. Все это придает «ловушечной» идее, расплывчатый, туманный вид.

4. Вводя понятие дисфункции только как некий эффект при трансплантации института, т. е. при перенесении его из одной социально-экономической среды в другую, воспроизводится два эффекта: во-первых, автор такой «комбинации» демонстрирует, что он не знаком с концепцией дисфункции и не читает либо не разделяет этой идеи, во-вторых, он намеренно сужает возможности использования термина, полагая, что концепция дисфункции шире и поглощает «ловушечные» исходы. Учитывая, что он говорит о дисфункции, но в узком ключе, второй вариант становится вероятнее первого, хотя могут присутствовать элементы сразу двух вариантов.

Процесс заимствования институтов был назван трансплантацией. И при нем возникает дисфункция переносимого института. Проблема в том, что институты текущие, к которым внедряется заимствуемый институт, также могут быть дисфункциональны и сам перенос может усилить эту дисфункцию или ослабить ее. Сам факт дифференциации институционального состояния весьма

сомнителен, потому что и атрофия, и отторжение, перерождение или институциональный конфликт возникают одновременно, проявляются совместно.

5. Формализация «ловушек» осуществляется по наитию, поскольку представления и аппарат является абсолютно расплывчатым и невнятным. Так, вводятся текущие трансакционные издержки, характеризующие старый (C_S) и новый институты (C_N), и трансформационные издержки (K_0), связанные с введением нового института. Далее применяется обычная «инвестиционная логика», согласно которой за некое время трансформационные издержки, которые вполне можно интерпретировать как инвестиции введения нового института, должны окупаться. Вводится и норма дисконта, или процент (r), символизирующий эффективность данной институциональной инновации (ввод нового института) [1, С. 54].

Приведем математически формализованное представление приведенной выше логики [1, С. 54–55]:

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = (1+r)K_0$$

Обратим внимание, что это выражение означает следующее: разница трансакционных издержек между старым и новым институтами есть функция времени, в связи с чем берется интеграл по промежутку времени, за который окупаются трансформационные издержки, связанные с введением нового института. При этом коэффициент эффективности вложений r не является функцией времени, а на периоде $[0, \tau]$, вне всяких сомнений, эффективность изменяется $r = r(t)$. Тогда: $\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)] dt = K_0 + K_0 \int_0^{\tau} r(t) dt$. За период времени τ в системе может быть введено еще несколько новых институтов, либо модифицированы старые институты. Тем самым в системе может вводиться не один институт, а несколько. При этом и трансформационные издержки будут для каждого института свои. Более того, в зависимости от числа институтов трансакционные издержки старого и новых институтов будут функцией еще и числа вводимых институтов — $I(t)$. Таким образом, задача с двумя институтами в тривиальном примере, который не является «живым», резко усложняется даже при перечисленных оговорках, которыми список всех нюансов не исчерпывается. Тогда формализация меняет вид:

$$\int_0^I \int_0^{\tau} [C_S(t, I) - C_N(t, I)] dt dI = \int_0^I \int_0^{\tau} [(1+r(t, I))K_0(t, I)]$$

Но и такое представление не исправляет ситуацию этого надуманного «институционального равновесия». Иными словами, интегральная сумма всех трансформационных затрат на введение новых институтов, взвешенных на коэффициент эффективности, окупаемости затрат, должна быть равна интегральной сумме разницы трансакционных издержек между старыми и новыми вводимыми институтами. Сейчас я не говорю даже о связи между C_S и C_N или о связи трансформационных и трансакционных издержек. Возникает основной вопрос: насколько правдоподобно подобное равенство. Суммарная разница трансакционных издержек между старым и новым институтом за вычетом затрат на введение нового института должна быть равна величине отдачи от вводимого института, представляющей собой произведение коэффициента эффективности на затраты по введению института. Проблема здесь в том, что известно в теории инвестиций как межвременные решения, или решения *ex ante* и *ex post*. В момент введения нового института, когда определяется потребность в таком введении, агенты не располагают информацией о том, какие трансакционные издержки будут вызваны этим новым институтом (это издержки будущего периода), поскольку они возникнут после введения института. Трансакционные издержки, порождаемые старым институтом, уже существуют, они характеризовали работу старого института в период до момента введения нового института, которые здесь обозначен как ноль. Возрастут они или снизятся при введении нового института — вопрос открытый. Возможен любой вариант при наличии тех или иных условий и специфических реакций взаимодействия старого и нового институтов. Таким образом, интегрируется разница будущих, еще не совершенных в момент времени ноль издержек, которая приравнивается к издержкам, совершаемым в момент ноль, помноженным на коэффициент отдачи, который сам будет изменяться на периоде $[0, \tau]$ и в нулевой момент неизвестен, потому что еще нет отдачи. Он будет известен в следующий момент. Если ставится цель окупить затраты на ввод института, то речь, видимо, следует вести о доходе, который будет создан при введении нового института. Только в таком случае можно говорить о равенстве и формировать тождество, а не в случае, когда приравниваются сугубо различные виды издержек, да еще с одной стороны — разница

неких будущих издержек, которые в общем случае могут существенно превысить первоначальные издержки и создания, и введения нового института. При введении периода времени окупаемости именно создаваемый совокупный доход за вычетом трансакционных издержек функционирования нового и старого института, поскольку они могут быть связанными издержками, должен быть больше или равен величине дисконтированных затрат на создание и введение института $(1+r)$, где в общем случае опять же норма дисконта есть функция времени на отрезке $[0, \tau]$.

В связи со сказанным, несколько выправляет названную проблему, выражение:

$$\int_0^{\tau} [D_{SN}(t) - C_S(t) - C_N(t)] dt \geq K_0 [1 + \int_0^{\tau} r(t)],$$

либо $\int_0^I \int_0^{\tau} [D_{SN}(t, I) - C_S(t, I) - C_N(t, I)] dt dI \geq \int_0^I \int_0^{\tau} [(1+r(t, I))K_0(t, I)]$, где $D_{SN}(t)$ — совокупный до-

ход от действующей институциональной системы при введении нового института. Таким образом, окупаемость наступает тогда, когда доход за вычетом трансакционных издержек действующих институтов на периоде $[0, \tau]$ должен быть больше или равен дисконтированным единовременным затратам на введение нового института. Тогда его введение целесообразно. И даже в такой логике представления проблема в том, что если трансакционные издержки старого института при введении нового начнут резко возрастать, что снизит ожидаемый доход, а издержки на введение уже не изменить, то возникнет ситуация, когда эти издержки не будут компенсированы, и причина — это издержки старого института. Такое же положение может возникнуть и отдельно по новому институту, например, при резком нарастании его дисфункции. Преимущество такой записи в том, что доход сравнивается с издержками, а не издержки с издержками, при этом понятие дохода улетучивается и спрятано в коэффициенте отдачи (проценте), в последующих выкладках — в норме дисконта затрат. Позиция, что чем больше разница в трансакционных издержках между старым и новым институтами при последующем их функционировании, тем больше нужны затраты на введение нового института при неизменной эффективности, является необоснованной. Скорее всего, затраты на введение вообще не зависят от трансакционных издержек, проявляемых впоследствии. Это несопоставимые затраты, а также затраты, различные по времени и источнику происхождения¹.

2. Трансакционные издержки и теорема «Коуза»: уточнение искажающих объяснений

Трансакционные издержки важны для анализа институциональных изменений и институциональной эффективности. На этой проблеме нужно остановиться отдельно, поскольку в последний период появились статьи российских экономистов, которые не совсем точно воспроизводят ситуацию в этом направлении, претендуя на первооткрывательство в тех вопросах, которые давно обсуждаются и по которым получены вполне убедительные ответы.

В частности, речь идет о «парадоксе теоремы Коуза», «парадоксе трансакционных издержек», неких интегральных теоремах об институтах и трансакционных издержках [19]. Раскроем подробнее неинституциональную перспективу, отмечая известные позиции, выправляя имеющиеся некорректности анализа.

Во-первых, начнем с того, что «теорема Р. Коуза» не может быть методологической основой теории трансакционных издержек, потому что в изложении самой теоремы речь идет не просто о трансакционных издержках, а специально о нулевых трансакционных издержках, т. е. об их отсутствии. До формулировки теоремы с легкой руки Дж. Стиглера, (которая, по сути то, и не является теоремой, т. к. не требует доказательства, а является тавтологией, как справедливо, на мой взгляд, утверждали отдельные экономисты) сначала возникли представления о трансакциях и трансакционных издержках, и уж потом появилась теорема Р. Коуза. Более того, своим развитием теория трансакционных издержек в большей степени обязана «внешним эффектам», которые анализировал А. Пигу, нежели теореме Р. Коуза. Особо хотелось бы отметить, что теорема Р. Коуза не составляет никакого парадокса. Под парадоксом обычно понимают существующую в реальности ситуацию (вывод, позицию), не имеющую логического объяснения. Ситуация, описываемая тео-

¹ В связи с чем, указанное исходное уравнение обладает низким «запасом» правдоподобия, не отражая существа дела. Такая запись некорректна, особенно в части, когда разница удельных трансакционных издержек, соответствующих старому и новому институту умножается на объем производства (трансакций) фирмы и интеграл по времени на отрезке $[0, \tau]$ приравнивается к величине затрат на введение нового института – трансакционных издержек, порожденных введением нового института. Таким образом, взвешенный на величину разницы трансакционных издержек объем производства, либо всех трансакций фирмы, интегрально равен величине трансакционных издержек от введения нового института.

ремой, не существует на практике, за исключением, быть может, очень редких случаев, которые составляют незначительную долю реальной жизни. Правильнее было бы тогда назвать «теорему» апорией, поскольку апория — это, в отличие от парадокса, вымышленная, но логически верная ситуация (вывод, позиция), которая не существует на практике. Действительно велись споры, насколько логически верна теорема Коуза, вплоть до доказательств неверности формулировки. Но считать эту теорему главным «парадоксом» XX в., на мой взгляд, является сильным допущением и субъективной оценкой оценщиков.

Во-вторых, утверждать, что теорема Р. Коуза является фундаментом институциональной политики, по меньшей мере, недальновидно. Институциональная политика предполагает действия правительства по введению институтов, включая и регулирование внешних эффектов, особенно отрицательных, снижение их негативного влияния на экономику и поощрение положительных экстерналий. Подобные изменения рассматривал А. Пигу до Р. Коуза, тем более, что современные методы институционального планирования могут абсолютно обходиться, и во многих случаях обходятся, без теоремы Коуза.

В-третьих, действительно в неоинституционализме существует масса определений трансакций и трансакционных издержек, существует различная их типизация. Однако суммарно практически все основные подходы и, что самое главное, современные модели (ибо калькуляция издержек, представление их в постатейном виде есть не что иное, как своеобразная модель, вводимая нормативно) обозначены в книге Э. Фуруботна и Р. Рихтера «Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории». Трансакционные издержки делятся на постоянные и переменные, т. е. не зависящие от количества и объема трансакций, представляющие собой инвестиции в создание институтов и зависящие от количества и объема трансакций. Кроме того, выделяют рыночные трансакционные издержки и управленческие трансакционные издержки. То, что касается права, относят к политическим трансакционным издержкам. Поэтому сегодня сводить проблему трансакционных издержек только исключительно к правовой интерпретации трансакций означает базировать свои выводы только на известной работе Дж. Коммонса, и то сильно ее упрощая. Следовательно, не нужно преодолевать то, что уже преодолено в трудах западных коллег и даже российских экономистов, включая автора данной книги. Сводить роль институтов к минимизации трансакционных издержек действительно не совсем правомерно, поскольку появление институтов способно увеличивать издержки трансакций и понижать институциональную эффективность. Концепция дисфункции института хорошо описывает эту ситуацию, как и пример о «правовой эффективности» функционирования хозяйственной системы. Рост трансакционных издержек, как я показываю в этом примере, используется в конкурентной борьбе двух и более агентов [11, С. 280–289], когда агрессивный агент использует правовые структуры и процедуры для получения собственной выгоды. Устаревшим стереотипом выступает как раз положение о том, будто экономисты до сих пор сводят функцию институтов исключительно к минимизации трансакционных издержек. Это большое искажение того подлинно научного подхода, который существует в неоинституционализме.

Другое дело, что абсолютно верным нужно считать подобную постановку, поскольку признаком экономической эффективности является получение одного и того же результата с наименьшими издержками. Да, будут ли они минимальными или нет — это отдельный вопрос. Задача оптимизации здесь трудна в решении. Идея, что институты структурируют обмены, ограничивают поведение агентов, специфицируют правомочия собственности, конечно, связана с тем, что эти функции нужно исполнять с наименьшими из возможных издержек. Институты многофункциональны, в общественной системе действует большой набор различных правил — формальных и неформальных. Поэтому функции упорядочения, ограничения, побуждения к действию являются имманентными для институтов. Следовательно, не правомерно устраивать аналитически искусственные противопоставления с критикой функции ограничения, спецификации правомочий и т. д. Отсюда вытекает задача минимизации. Общий рост издержек на длительном тренде, выступая отражением усложнения социально-экономической системы и ее элементов, распространяется на все виды издержек. Рост числа агентов в силу роста населения и роста потребления ресурсов увеличивает общие издержки по добыче и использованию ресурсов. Это способствует и росту трансакционных издержек на длительном интервале в некоей пропорции с ростом общих издержек. При этом задача минимизации никак не противоречит этой общей тенденции, вызванной известным набором факторов, поскольку речь идет о получении наименьших издержек на функцию, операцию, решение, т. е. некий результат. Разумеется, чем ниже издержки получения одного и того же результата, тем эффективнее функционирует система, если рассматривать набор альтернатив такого функционирования.

В-четвертых, теорема Р. Коуза не содержит никакого парадокса и тем более никак не связана с принципом «невидимой руки» А Смита. Она не выступает «строго сформулированным вариантом концепции «невидимой руки» рынка». Концепция «невидимой руки» утверждает, что каждый агент, реализуя модель поведения, направленную на извлечение собственной выгоды, в силу именно такой модели обеспечивает наибольшую полезность для всего общества. Фактически «невидимой рукой» обозначается рыночный механизм, который позволяет взаимодействовать агентам так, что, преследуя свой собственный интерес, свою личную выгоду, осуществляя действия, полезные для себя самого, этот агент работает на интересы общества, т. е., даже не задумываясь об обществе, не стремясь обеспечить его интересы, он их обеспечивает. Однако экономическая наука за прошедший период своего развития с момента формулировки принципа «невидимой руки» (и институционализм внес в это основную лепту) описала модели поведения, которые нацелены на достижение собственной полезности агента, приобретение им выгоды, что оборачивается не только снижением выгоды этого агента, но и неэффективностью общего результата. Дилемма заключенного и дилемма Холмса-Мориарти вводят специальные режимы функционирования, которые отклоняют ситуацию от принципа невидимой руки. Теорема Р. Коуза утверждает иное, нежели принцип «невидимой руки»: при некотором условии (нулевых трансакционных издержках) распределение правомочий собственности не повлияет на ценность производства. Принцип невидимой руки сравнивает частный и общий результат, причем в некотором философско-критериальном значении, а теорема Р. Коуза фактически затрагивает структурно-институциональный аспект работы рыночного механизма. Поэтому, несмотря на сильное желание провести некие параллели, эти позиции, близкие по своему «либеральному духу», все-таки не идентичны с точки зрения предмета, содержания формулировки. Эквивалентно их рассматривать не стоит.

Теорема Р. Коуза воплощает укоренившуюся «мэйнстримовскую» привычку выстраивать экономический анализ около некоей идеальной точки отсчета. В «мэйнстриме» это равновесие, в неоинституционализме это теорема Р. Коуза, постулирующая ситуацию нулевых трансакционных издержек как некоего исходного «институционального равновесия». Важен вопрос относительно точки равновесия спроса и предложения на рынке совершенной конкуренции, либо на любом рынке, где спрос и предложение равны. Точка пересечения представляется «мэйнстримом» как точка равновесия и точка эффективности. Классические теории эффективности и теории экономики благосостояния базируются свои выводы в рамках стремления к такому равновесию. Вместе с тем, каковы трансакционные издержки в точке равновесия? В этой точке спрос равен предложению, обмен осуществляется, товар продается, заключаются контракты, следовательно, трансакционные издержки нулю не равны. Если они нулю не равны, то как влияют на критерии эффективности — распределение ресурсов, доходов, саму конкуренцию. Можно ли тогда равновесие считать эффективным состоянием экономической системы? Интересно другое: когда спрос превышает предложение или предложение превышает спрос, величина трансакционных издержек больше или меньше, чем в точке равновесия? Учитывая, что при превышении спроса над предложением, продажи, видимо, ниже, чем в точке равновесия, поскольку производится меньше, чем необходимо, то трансакционные издержки, скорее всего, будут ниже, чем в точке равновесия, при прочих равных, поскольку сделок будет меньше, нежели в точке равновесия. Если предложение превышает спрос, товара произведено больше, сделок, вроде, должно быть меньше, поскольку товар не продается, но дополнительные трансакции возникают в связи с решениями относительно того, что делать с избыточным товаром, что может привести к увеличению трансакционных издержек относительно точки равновесия. Хотя в каждом случае возможны свои варианты и далеко не один вариант поведения трансакционных издержек. Критерии эффективности, исходящие или привязывающиеся к точке равновесия, не видят институциональной эффективности/неэффективности. Это ограничивает их адекватность и применимость.

Однако там, где трансакционные издержки равны нулю, отсутствует обмен, значит, отсутствует и рынок. Какие здесь уместны выводы относительно внешних экстерналий, если нет рынка? Кстати, тут возникает интересная проблема: считать ли теорему Коуза случаем максимальной институциональной эффективности, раз трансакционные издержки равны нулю, либо считать состоянием, для которого требуется объяснить, почему издержки стали равны нулю при распределенных правах собственности, да еще и при условии, что изменение в распределении права собственности ни на что не влияет (имеется в виду ценность производства). Считать, что теорема Р. Коуза превращается вдруг в нормативную политико-экономическую модель, на мой взгляд, неверно, даже несмотря на массу случаев якобы использования этой «теоремы» для анализа различных ситуаций. В каждом

случае просто нужно разбираться на предмет адекватности такого анализа, а не ссылаться на его авторов, не подвергая этот анализ критике. В экономической науке любые «позитивные» результаты обладают «нормативным» свойством, а сама дихотомия позитивная-нормативная экономика во многом условна. Наука совершенствует свой аппарат и одновременно использует позитивные разработки для того, чтобы давать оценки и рекомендовать изменения в политике. Разграничительные линии еще и в этом вопросе выглядят весьма неудачно.

Динамика общих транзакционных издержек институциональной системы представима в виде суммы издержек формальных и неформальных правил и показана на рис. 1.

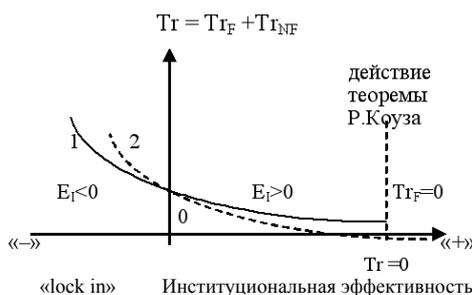


Рис. 1. Институциональная эффективность и транзакционные издержки

При максимальной институциональной эффективности $Tr = 0$ — транзакционные издержки равны нулю. Однако реально они не могут быть равны нулю, поскольку устранить действие неформальных институтов невозможно, а любое действие, разумеется, связано с издержками в экономике. На практике устранить даже элементарные формальные нормы, тем более в современном обществе, не представляется возможным. Поэтому состояние максимальной эффективности характеризуется величиной институциональной неэффективности. Кривая 2 отображает идеальный случай, т. е. максимум институциональной эффективности соответствует $Tr=0$. Кривая 1 соответствует реальному положению вещей, т. е. транзакционные издержки ненулевые при максимальной институциональной эффективности ($E_i > 0, max$), хотя в идеале опять же транзакционные издержки формальных институтов могут быть равны нулю в этой точке. Именно эта ситуация, показанная на рисунке штриховой линией, отвечает выполнению теоремы Р. Коуза. Как известно, теорема Р. Коуза формулируется так: если права собственности всех сторон сделки определены, а транзакционные издержки равны нулю, конечный результат, максимизирующий ценность производства, не зависит от изменений в распределении права собственности, при условии, что эффект дохода не действует. Иными словами, согласно позиции Дж. Стиглера, это означает, что при совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны, или, что то же самое, при полном отсутствии трения в системе, не важно, кому принадлежит и что как изменяется в части правомочий по каждому агенту (межэлементное взаимодействие в системе беспрепятственное) — на общий итог функционирования системы это не повлияет.

При действии эффекта дохода и замещения, «теорема» совершенно не выдерживает критики. Из ее формулировки и рисунка видно, что описывается ситуация, априорно близкая к наибольшей (максимальной) эффективности, раз транзакционные издержки полагаются равными нулю. Но при абстрагировании от этих эффектов, несмотря на имеющиеся оговорки, они же превращают «теорему» не просто в частный случай, что было бы совсем не плохо, а в невыполнимую фантазию. Причем к действительности эта фантазия не имеет никакого отношения, хотя, по существу, подобная формулировка является попыткой установить влияние права собственности на экономическую эффективность. И в таком ракурсе утверждение Р. Коуза есть аксиома, а не теорема, как обозначил Дж. Стиглер. Грубо говоря, если транзакционные издержки нулевые, т. е. если право собственности перетекает свободно между агентами, производящими продукт, то не важно, как оно перетекает и кому из агентов — общий производственный результат, при прочих равных условиях, будет один и тот же. Но сам факт изменения, перетекания права собственности или правомочий собственности должен автоматически порождать такие издержки; предположение о том, что это произойдет при равенстве издержек нулю просто неправдоподобно, и в формулировке теоремы имеется ошибка. Конечно, можно оправдать все, что угодно, но иного вывода здесь логически не напрашивается. Если один из двух агентов в ходе такого перелива права собственности приобретет 1, а второй

агент, заключающий с ним сделку — 0, то ценность производства (общий результат), согласно представленной формулировке «теоремы», не изменится. Иными словами, право собственности отрывается от результата производства и, одновременно, лишается ценности, поскольку не прибавляется к ценности результата производства, итогом которого может являться наращивание актива. Однако даже если трансакционные издержки и равны нулю, эффективность производства будет определяться ресурсами и теми правомочиями, которые позволяют использовать эти ресурсы. Число правомочий и объектов собственности, их дифференциация по агентам, взаимодействующим друг с другом, будут сильно влиять на эффективность.

В-пятых, эффективность институтов, бесспорно, оценивается по величине трансакционных издержек, хотя я предлагал использовать представление о дисфункции, которое дает ряд дополнительных критериев оценки эффективности институтов, или институциональной эффективности [11, 10 и др.]. Поэтому оценка по трансакционным издержкам является лишь одной из необходимых. Однако качественные состояния институтов очень сильно влияют на условия, уровень и качество жизни агентов, поэтому и нужны добавочные критерии, включая оценку уровня дисфункциональности институтов и экономических подсистем.

Дисфункциональность присутствует всегда, подобно тому, как очень редко имеется полностью здоровый человек (исключения имеются, но они подтверждают правило и ограничены во времени), тем не менее, люди с дисфункциями организма и даже с тяжелыми заболеваниями живут и работают, создают доход. Так и институты и экономические системы. Здесь важно определить дисфункцию и измерить ее глубину. Проектируя любое изделие, любую систему, рассматривая работу сердца, мы всегда знаем параметры, которые желаем видеть при работе данной системы, будь то институт экономики или орган человека. Измерить отклонение от необходимо набора функций допустимо, причем в текущем времени, постоянно динамически отслеживая дисфункцию и подбирая инструменты, воздействующие на ее параметры. Таким образом, экономическая теория дисфункции выстраивает мощную связь экономической науки и управления. Связь, которая должна присутствовать обязательно, и до сих пор представляет одну из серьезных методологических проблем экономической науки [17]. Следовательно, нужен критерий или исходная норма, от которой необходимо отталкиваться в своих дальнейших построениях. Выполняют ли институты функцию минимизации издержек — это маловероятно, поскольку решать задачу минимизации издержек может только агент, институты производятся агентами, особенно формальные институты. Сами по себе институты не минимизируют издержки. А если проектируемые институты и институциональное планирование, осуществляемые агентами, ставят задачу снижать издержки трансакций, то при решении такой задачи, в общем и целом, можно говорить, что институты что-то минимизируют, точнее, и это будет правильно, способствуют минимизации издержек, если выполняют свою такую функцию при введении и функционировании. Но институты могут приводить к росту издержек, причем не только трансакционных, но и производственных [10, 16, 11]. Если отдельный институт или подсистема приводят к росту издержек, конечно, это говорит о повышении их неэффективности, если в сравнении с тем доходом, который они создают, эти издержки начинают превышать и доход, либо сокращается разница между доходом и издержками. Смешивать общий рост издержек, разных их видов на долгосрочном тренде и противопоставлять этот рост базовому и объективному критерию эффективности означает высшую степень манипуляции научной информацией. В экономической науке существует вид логической ошибки перенесения «частного на общее», но в силу наличия рассуждений о максимизации трансакционных издержек в долгосрочном периоде, что якобы демонстрирует долгосрочную эффективность институтов, появляется ошибка соотнесения «общего и частного», либо перенесения «общего на частное», либо «длительной закономерности» на «короткую закономерность». Проблема долгосрочной эффективности предполагает критерий долгосрочной эффективности, при этом краткосрочная эффективность и долгосрочная могут не совпадать для одного и того же объекта по одному и тому же критерию². Задача минимизации трансакционных издержек и критерий наименьших издержек функционирования являются базовыми критериями экономической науки и институциональной теории, и увеличение издержек на длительном интервале никоим образом не отменяет этого критерия и этой функции институтов на конкретных отрезках времени. Рост трансакционных издержек на долгосрочном интервале происходит с ростом дохода, причиной этого роста является расширение разнообразия экономической системы, ее состава, коммуникаций, рост регулирования и государственного сектора (закон Вагнера). Возрастает также и информационный потенциал экономической системы. Но каковы основания приписывать

² В моей работе «Теория эффективности экономики» показана принципиальная разница между долгосрочной и краткосрочной эффективностью инноваций.

институтам целевую функцию максимизации трансакционных издержек на длительном интервале, а по существу экономической системе, потому что институциональные изменения на длительном интервале заменяют одни институты, создают и вводят другие, тем самым, интервалы действия для институтов разны, но все они образуют режим развития экономической системы. Если абстрактно выдвигать критерий максимизации, то это значит полагать целевую функцию для экономической системы в целом. Но рост самих издержек не является достоверным критерием эффективности. Скорее, это критерий неэффективности при прочих равных условиях. Если доход не изменяется, а издержки растут, то неэффективность увеличивается.

В-шестых, источником трансакционных издержек являются трансакции, коммуникация агентов, институты, информация. С подачи О. Уильямсона, часто сравнивали трансакционные издержки с трением в механике, называя их издержками трения в экономической системе. Однако почему иные экономисты [19] сочли возможным рассуждать, что трение имеет негативное значение в механике, поэтому желательнее снизить трение до нуля, и трансакционные издержки при таком сравнении требуются минимизировать, снизить до нуля³. Но и непонимание эффекта трения в механике, которое позволяет двигаться объектам в силу сцепления с поверхностью, отнюдь не означает необходимости снижения трения до нуля, за исключением отдельных узлов, деталей машин, где это действительно необходимо. При снижении общего трения до нуля само движение станет проблематичным, да и такая задача технически нереализуема. Вследствие этого понимание трения только в отрицательном смысле, как это делают отдельные авторы, неадекватно. А сравнение с трением, которое имеет и позитивное значение, потому что обеспечивает само движение, которое дает О. Уильямсон, вполне адекватно. Задача минимизации издержек является общей задачей эффективного развития, но она затрагивает момент получения отдельного результата, операции, исполнения функции и т. д. наиболее производительно, т. е. с наименьшими из возможных издержек. Это относится и к производственным, и к трансакционным издержкам и вписывается в общую постановку задачи экономии. Рост же издержек в мировой системе затрагивает не только рост трансакционных издержек, в силу расширения трансакций, но и общих производственных затрат в силу ростовой тенденции и увеличения общего продукта.

Таким образом, никакого «парадокса» трансакционных издержек не существует, как и некой «интегральной теоремы»? **Утверждение, что эксперты говорят о посткризисном восстановлении по динамике расходов на рекламу, динамике трансакционных издержек, а критерием эффективности, что правда, является минимизация издержек, т. е. выполнение функций, действий, сделок и т. д. с как только можно наименьшими издержками (это не просто критерий эффективности, а смысл экономии), приводит к искусственному «парадоксу», которого на самом деле не существует.** Выход из кризиса оценивается по росту расходов на рекламу в связи с тем, что фирмы, не будут тратить на рекламу, если не имеют планов расширения производства. Поэтому данный параметр является неплохим индикатором перспективных оценок выхода из кризиса.

В-седьмых, трансакционные издержки, безусловно, определяют эффективность отдельных институтов и институциональных изменений. На длительном интервале, согласно Д. Норту, и это уточнение очень важно, пропорции цен определяют институциональные изменения, их вектор, иными словами, структура экономики детерминирует ее движение, развитие. Пропорции цен являются своеобразным воплощением, точнее, характеристикой этой структуры. В условиях высоких скоростей развития и быстрых институциональных изменений, когда скорость становится лимитирующим параметром развития экономики, изменение институтов и экономической структуры, динамика цен, особенно на ресурсы, выступают определяющими факторами современного развития.

Таким образом, неинституциональный анализ, помимо собственных методологических проблем, возникающих по причине включения позиций «мэйнстрима» и отдельных позиций институциональной теории в русло анализа, подвержен многократным расхождениям, разногласиям в интерпретациях, что не может не сказаться не только на точности анализа и его полезности, но и на перспективе неинституционализма.

3. Время как ресурс и трансакционные издержки

Считается, что эволюция необратима, и время невозможно обернуть вспять. С этим положением согласно, по всей видимости, большинство экономистов, представителей эволюционной теории. Однако область институционального планирования и институтов такова, что определенные правила могут подлежать отмене, изменению, причем действия, осуществляемые над ними, могут иметь

³ Мир нулевых трансакционных издержек — это мир теоремы Коуза, в реалиях не существующий.

вполне обратимый или, по крайней мере, частично обратимый, характер. Конечно, это не означает, что можно в целом повернуть в обратную сторону вектор эволюции. Люди стареют и умирают, оставляя созданные блага в распоряжение следующих поколений. Ушедшее поколение и качество человеческого потенциала, включающее образовательный уровень, нравственную основу поведения, привычки, традиции, вернуть тяжело. Индивидуальные свойства заменить или создать абсолютно такими же обычно не удается, вот почему с потерей крупного ученого теряются направление исследований, стилистика мышления, оказывающие сильное влияние и на образование, на обучение последующих поколений. Замещение одних агентов другими создает новую общественную структуру, новое качество межагентских взаимодействий. Тем самым формируется новое качество жизни, новая система взглядов на жизнь, блага, перспективы развития. Сопровождаемые изменениями в технике и технологиях, указанные изменения трансформируют содержание экономического поведения. Даже если происходит отмена неких правил или их пересмотр с точным возвратом ранее существовавших правил, т. е. наблюдается возвратное движение по отдельным правилам, в целом вектор эволюции остается необратимым; возникает новое качество отношений, развития, даже если по природе вещей как будто ничего не изменяется. Действительно, в социальной эволюции, с одной стороны, изменения более интенсивны, чем в эволюции физической и биологической, но, с другой стороны, новые институты, приобретая новый облик, испытывают поверхностные изменения и не меняются по существу. Отдельные социальные явления, такие как война, меняют только форму, но война всегда остается войной. Человеческое общество прошло в своей эволюции путь от капитализма к социализму, но продемонстрировало, что и обратное движение осуществимо. Причем и первый, и второй переходы происходили впервые, обычно революционным способом⁴.

Эффект социальной блокировки возникает, когда наблюдается рассогласованное поведение агентов, а в таком поведении довольно редко можно обнаружить какую-либо согласованность. Вот почему институты и модели поведения несовершенны, вот почему они теряют свои функции, и проблема состоит не в том, что неэффективная норма устойчива, а в том, что всегда имеется отклонение от «идеала» эффективности, но агенты могут продолжать следовать данной норме, правилу. Так формируется дисфункциональность институтов, которая может динамически изменяться, в том числе, по причине этой рассогласованности.

Революционный способ смены траектории развития, сопровождаемый, как правило, значительными издержками и прямыми потерями элементов национального богатства, который может отбросить страны на десятилетия назад, видимо, должен также рассматриваться как пример эффекта блокировки. В любом случае являясь примером траектории, «независимой от прошлого развития», революционный способ представляет собой попытку форсировать эффективность общественного развития, т. е. является способом преодоления дисфункции, которая приводит уже к параличу управления и подрывает жизненные параметры, вызывая как необходимость указанный метод. Конечно, эти рассуждения справедливы, когда речь не идет о моделировании революционной ситуации, т. е. когда извне выделяются инвестиции с целью изменить траекторию или базовые институты развития какой-то страны⁵. Вне всяких сомнений, какое бы по своему характеру изменение не наблюдалось в экономике, время самого изменения, а также время, в течение которого потребуется ликвидировать негативные характеристики этого изменения, представляются базовыми системными параметрами. Все изменения оказывают влияние на содержание осуществляемых трансакций, под которыми будем понимать взаимодействие между агентами, а также агентами и институтами. Взаимодействие же между институтами все равно осуществляется посредством агентов, ибо если применить метод нейтрализации влияния агентов, которые, собственно, и создают и изменяют институты, то просто отсутствует объект идентификации взаимодействия институтов, нет человека, нет и правил, нет и общественной системы как таковой. В связи с этими рассуждениями очень важно в основу институционального планирования положить принцип предсказания реакции агента на правила.

Я продемонстрирую влияние данного принципа на простом и близком мне примере стимулирования инженерной деятельности. Казалось бы, этот вопрос не сложный. Однако эта проблема обна- жает целый комплекс теоретических вопросов в области экономики труда и теории заработной платы, а также оценки интеллектуального капитала, оценки так называемого «интерспецифического»⁶

⁴ Нужно отметить, что первый переход, в общем и целом, улучшил системные показатели развития, а второй, т. е. от социализма к капитализму — явным образом ухудшил эти показатели, включая характеристики человеческого капитала. — Прим. авт.

⁵ Экономисты редко учитывают влияние разведывательных служб и специальных подразделений, обеспечивающих подготовку и ведение тех или иных войн — дипломатических, политических (правительственных), финансовых, торговых, информационных и т. д.

⁶ Это ресурс, который, согласно О. Уильямсону, резко теряет свою ценность вне рамок данной фирмы и очень дорог в границах конкретной организации, поскольку воссоздан благодаря специфике деятельности этой организации

ресурса фирм, планирования внутрифирменной политики в области научно-технических разработок и т. д. Действительно, как оценить работу инженера, сфера деятельности которого касается разработки новой продукции, осуществления изобретений, поиска новых технических решений? Инженер, если огрубить, является генератором инноваций, он их воспроизводит, осуществляет их появление — на уровне идей и решений. Только потом, получив необходимый денежный (кредитный) ресурс, эти идеи и решения воплощаются в продукты и превращаются в подлинную инновацию, авансированную, приносящую доход. На тех этапах инженерного творчества, когда рождаются идеи и решения, формируется проект машины, узла, детали, продукта, нет никакой информации о том, какой доход будет получен от продажи этого продукта, изделия, узла, детали, либо самого решения, если само решение или конструкторская разработка являются предметом заключенного договора и подлежат продаже. Что тогда заставляет инженера совершенствовать это изделие, изменять конструкцию, искать новые технические решения, если машина создается с нуля? Обычно сильным мотивирующим фактором выступает постановка задачи, но откуда возникает задача? Существует информация о потребности в этом изделии или такой совокупности технических решений или предполагаемых решений, поскольку заказчик, даже являясь специалистом в данной области, тем не менее не может знать окончательный вариант воплощения тех технических потребностей, которые имеются у него самого. Рынок инноваций имеет уникальные характеристики, отличающие его коренным образом от рынка обычных однородных продуктов, реализуемых, в частности, пищевой промышленностью. Каждое техническое решение, деталь, устройство может быть изготовлено таким способом, что сам способ изготовления, примененная технология, добавляют такие функции или свойства, которые не могут быть обеспечены иным способом и которых не ожидал сам заказчик. Получение этих свойств является результатом кропотливой работы, прикладных исследований, НИОКР. В этом случае затраты времени становятся лимитирующими при выводе детали, устройства, изделия на рынок. Тот доход, который получит фирма при реализации продукта, решения, проекта, обычно обозначается в контракте на разработку, но, в принципе, величина будущего дохода неизвестна, и точные методы его оценки отсутствуют, потому что невозможно точно оценить затраты, если реализация проекта занимает довольно продолжительный промежуток времени. Поэтому и оценка труда инженера не является точной.

Предположим, что этот труд оценивается по затратам времени на разработку, тогда речь идет о повременной оплате труда, но что взять за единицу оплаты — один час, рабочий день? В советское время был применен подход нормирования труда, в том числе и инженерного. Был введен норматив нормо-часа, который затем привязан к формату изготавливаемой чертежной документации. Именно данный подход загубил продуктивную инженерную деятельность, резко снизив качество инженерных разработок с вытекающей деградацией инженерной квалификации. В чем же причина? Она состоит как раз в действии принципа реакции агентов, точнее, предсказания этой реакции, которое и не было учтено при осуществлении институциональных изменений.

Смена правил оплаты труда и стимулирования труда является обычно очень сильным институциональным изменением, поскольку трансформирует ожидания агентов, их мотивацию, влияет на производительность труда и удовлетворенность профессией, формальность в выполнении функций. Иными словами, заработная плата является той величиной денежной массы, которая поступает агентам в соответствии с установленным институтом, обеспечивая его функциональное разнообразие и качество исполняемых функций, т. е. степень его дисфункциональности. Если нужны форматы чертежной документации, которые обеспечат высокую величину нормо-часов и, следовательно, оплату труда, то возрастет число деталей в конструкции, увеличится сложность деталей, поскольку необходимая детализация увеличит и число форматов для отчета, и число нормо-часов. В итоге инженер перестает мыслить на основе критериев оптимизации и ресурсной эффективности, исходя из критериев оптимального проектирования. Изобретательство и рационализаторство в этом случае также не поощряется, поскольку такой вид деятельности противоречит критерию подготовки форматов и увеличения числа нормо-часов. Общий итог зависит от контролеров, которые часто имеют низкую квалификацию по сравнению с классическим инженерным персоналом. Здесь возникают и неформальные сделки, манипулирование нормо-часами, чертежной документацией, что сказывается на качестве инженерной документации. Все указанные методы стимулирования и вознаграждения за данный вид труда дестимулируют такой труд, не способствуют его развитию.

Если в качестве критерия оплаты инженерного труда принять объем информации, который представлен в виде чертежной документации, измеряя этот объем в мегабайтах информации, то инженеры начинают увеличивать число разрезов, сечений, выносок, усложняющих чтение чертежа, только чтобы увеличить этот критерий, и, соответственно, заработную плату. Разумеется, действия

предпринимаются с тем, чтобы с меньшими усилиями получить больший результат, т. е. без увеличения профессиональной отдачи иметь более высокую заработную плату.

Наконец, наиболее действенный метод оплаты труда — это оплата инженерного труда по конечному результату. Казалось бы, он дает наибольшую отдачу и заинтересованность инженера в своей работе, включая и решение задач экономии ресурсов, получения оптимальной конструкции. Но, с другой стороны, пока этот конечный результат не получен, а сама разработка может охватывать не один год, какую заработную плату назначить работающим агентам, выполняющим промежуточные этапы этой работы и осуществляющим действия, направленные на указанный конечный результат? Причем качество этого результата зависит именно от выполнения данных промежуточных стадий.

Когда инженеры какой-то фирмы аналогичные решения предложат быстрее, т. е. у них займет меньше времени, чтобы додуматься до какого-либо решения и совершить улучшающую или абсолютно новую разработку, то фирма ранее других окажется на рынке с этой разработкой. Не факт, что это сильно выгоднее. Быть первым, особенно в области совершенно новых решений, далеко не всегда выгодней, чем быть вторым. Причина в том, что абсолютно новый продукт или устройство потребитель может отвергнуть, если нет соответствующего программирования спроса, что в современной экономике является главным методом маркетинга и формирования потребительских ожиданий и предпочтений (принцип независимости потребителя давно является неактуальным принципом экономической науки, т. к. факты дают иное соотношение в данном вопросе). Тем не менее время является, при прочих равных, ресурсом организации. Это видно даже по форме оплаты интеллектуального труда — любая из названных трех форм вне зависимости от их эффективности, проистекает из оценки времени, необходимого на принятие инженерных решений, проектирования конструкции; стоимость разработки включает время этой разработки. Повременная оплата труда инженера включает величину оклада за отработанное время, назначенного работодателем, плюс величину премии, которая назначается, если выполнен объем работ, направленных на достижение конечного результата и этот результат получен, т. е. изделие разработано за отведенное время. На мой взгляд, именно такой вид оплаты труда является логичным и мотивирующим. Нормирование труда по нормо-часам и форматам чертежной документации или по объему чертежной документации, представленной на компьютере, губят инженерное дело и качество такого интеллектуального труда — в принципе любой научный труд не совместим с такой формой оплаты труда. Система грантов также далека от совершенства, хотя, с одной стороны, это есть общая величина ресурсов, выделяемых на достижение конечного результата, но, с другой стороны, эта величина ресурсов может быть недостаточна для достижения данного результата, например, занижена, одновременно создавая иллюзию финансирования научных исследований и прикладных разработок. Тем самым ошибки планирования, в том числе потребной величины финансов, и невозможность учесть все сложности поисковой работы, которые поджидают исследователя в будущем, порождают большую сложность в оценке финансирования этапов интеллектуальной работы, разработки изделий во времени.

Таким образом, при институциональном планировании время необходимо рассматривать в качестве основного ресурса. Более того, план предполагает этапы исполнения действий, т. е. представляет собой промежутки времени, в течение которых осуществляется конкретная работа. Любые обмены — трансакции — также характеризуются издержками, причем неизмеримой на сегодняшний день, но значительной по важности частью этих издержек являются затраты времени на выполнение трансакций.

Если ввести средние трансакционные издержки системы (Tr_s) как отношение суммы трансакционных издержек по новым (Tr_n) и старым (Tr_o) институтам к общему числу институтов (сумма новых и старых соответственно — n_n и n_o), то можно, введя положение, что трансакционные издержки пропорциональны числу институтов⁷, причем, соответственно, по новым и старым институтам со своим коэффициентом пропорциональности (γ , β соответственно), можно записать, приняв отношение числа новых к старым институтам — α :

$$Tr_s = \frac{Tr_n + Tr_o}{n_n + n_o}$$

$$Tr_n = \gamma n_n$$

$$Tr_o = \beta n_o$$

$$\alpha = \frac{n_n}{n_o}$$

⁷ Конечно, на практике, трансакционные издержки отнюдь не пропорционально могут зависеть от числа институтов, что в математическом смысле усложнит запись, но не меняет сути данного подхода

$$\text{Тогда, } Tr_s = \frac{\alpha\gamma + \beta}{\alpha + 1}.$$

Таким же образом можно получить соотношение для средних транзакционных издержек системы, приняв вместо новых и старых институтов обозначение формальных и неформальных правил. Тогда коэффициент α будет показывать отношение числа формальных и неформальных норм, регулирующих функционирование данной системы, γ и β , соответственно, будут коэффициентами пропорциональности для издержек по формальным и неформальным нормам соответственно (от числа этих норм, которые являются функцией времени).

Если коэффициент β является вполне определяемым и известным, поскольку старые институты известны, как и неформальные, могут быть заданы как неизменные для системы на рассматриваемом отрезке времени, то по новым институтам, как и по формальным, коэффициент γ требует прогнозной оценки, он заранее неизвестен. Что касается коэффициента α , то этот коэффициент является объектом институционального планирования. Этот параметр подлежит регулированию, и политическая система оказывает на него самое непосредственное влияние. Если наблюдается абсолютная зависимость от прошлого развития, т. е. новые институты не появляются, то $\alpha = 0$ и $Tr_s = \beta$. Данная модель сразу утверждает, что с ростом числа новых институтов средние транзакционные издержки будут увеличиваться. Безусловно, возможна ситуация, когда с ведением новых институтов издержки сокращаются, тогда, видимо, вид функции зависимости издержек от числа институтов, либо агентов, следующих данному институту, должен быть иной, например, обратно пропорциональный. В каждом случае эта функция должна подпираться эмпирически. Казалось бы, средние транзакционные издержки, т. е. приходящиеся на один институт, с ростом числа институтов должны сокращаться, но они как раз могут увеличиваться для данных величин α и β .

Институциональное планирование должно определить величину α , применение эмпирических исследований — установить вид функции зависимости транзакционных издержек от числа старых и новых либо формальных и неформальных институтов. С точки зрения обобщенной характеристики любой экономической системы определяющим соотношением выступает отношение транзакционных и трансформационных (производственных) издержек.

Введем для экономической системы (либо контракта) величины транзакционных и производственных издержек: Tr и C_p ; P — численность занятых в системе, Y — создаваемый доход. Тогда в качестве показателя структурной эффективности системы можно ввести $K = Tr / C_p$. Понятно, что, преследуя цель повышения институциональной эффективности, можно предъявить требование минимизации данного коэффициента.

Иными словами, можно поставить задачу оптимизации структуры затрат производства: $K = Tr / C_p \rightarrow \min$. Введем показатель общей эффективности системы $Z = Y / (Tr + C_p)$, величину выработки (уровень дохода на одного занятого) $y = Y / P$, а величину издержек соответствующего типа на одного занятого соответственно $i1 = Tr / P$ и $i2 = C_p / P$.

Тогда можно получить, что $y = Z (i1 + i2)$ и $K = i1 P / (i2 P) = i1 / i2$. Подставляя указанные выше соотношения, получим:

$K = [y / (Zi1) - 1]^{-1} \rightarrow \min$. Исследование функции $K(t)$ на экстремум, учитывая, что $y = y(t)$, $Z = Z(t)$ и $i2 = i2(t)$, дает:

$$\frac{1}{y} \frac{\partial y}{\partial t} = \frac{1}{Z} \frac{\partial Z}{\partial t} + \frac{1}{i1} \frac{\partial i1}{\partial t} \quad (1)$$

Получив данное соотношение, сформулируем теорему проектирования оптимальной структуры затрат экономической системы.

Оптимальная структура производства (по соотношению транзакционных и производственных затрат) экономической системы задается полученным выражением (1) при: $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t > t_0$ — имеем оптимум в виде максимума коэффициента $K(t)$, т. е. высокую величину транзакционных издержек относительно производственных либо высокую долю транзакционных секторов в экономической системе. При $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$ — имеем оптимум в виде минимума $K(t)$, т. е. наименьшую величину транзакционных издержек либо долю транзакционных секторов в системе. Таким образом, устойчивая структура затрат (оптимум по коэффициенту $K(t)$) достигается при условии, когда изменение продукта/дохода на одного занятого в системе (выработки) пропорционально самой выработке с коэффициентом пропорциональности, равном сумме

относительных приращений показателя общей эффективности системы $Z(t)$ и приращения показателя величины трансакционных издержек на одного занятого.

В более удобном варианте эта теорема может звучать так: оптимальная структура производства достигается, когда относительное приращение выработки равно сумме относительных приращений общей эффективности системы и величины трансакционных издержек на одного занятого $(\frac{\Delta y}{y} = \frac{\Delta Z}{Z} + \frac{\Delta i}{i})$, при выполнении условия $\frac{\partial K}{\partial t} < 0, t < t_0$, $\frac{\partial K}{\partial t} > 0, t > t_0$. Тем самым, получен важный критерий для институционального планирования, который согласует издержки действия институтов или введения новых институтов с издержками производственной деятельности и ее результативности.

Чтобы наиболее полно учитывать трансакционные издержки, необходимо уметь давать стоимостную оценку времени, поскольку затраты времени — это тот вид трансакционных издержек, которые слабо учитываются в экономическом анализе. Время используется в экономической науке в качестве критерия при принятии решений, при оценке эффективности. Например, известен критерий «период окупаемости», или «срок окупаемости», который устанавливает время, за которое инвестиционный проект полностью или частично окупается, т. е. осуществленные затраты погашаются и приобретает чистый доход. При институциональном анализе, а также при формировании процедур институционального планирования изменение структуры затрат времени, в конечном счете, характеризует объем трансакций, трансакционные издержки и их эффективность.

Пусть T_g — время жизни агента, t_s — время сна, а $T_g - t_s = T_d$ — время активной деятельности. Если t_r — время работы агента, t_p — прочее время, свободное от работы, включая и время нахождения на больничном, тогда: $T_g = t_r + t_p + t_s$, $T_d = t_r + t_p$. Если агент имеет доход d , который зарабатывает за время своей работы, то выходит, что время работы t_r сулит ему доход d . Если вне времени работы агент не имеет добавочного дохода — незаработанной ренты, тогда полный доход агента равен d . Если бы незаработанный доход имелся, то время его приобретения необходимо приплюсовать ко времени работы, а время, свободное от работы, сократить на эту же величину времени. Если это время оценить невозможно в силу того, что доход, например, присваивается, тогда можно считать, что за рабочее время заработан доход $d + nd$, где nd — величина незаработанного дохода, полученного в свободное от работы время. В любом случае если за время t_r получен доход d , то это значит, что стоимость данного времени, дающего такой доход, при имеющейся развитости производительных сил, равна d . Агент, полностью расходующий (r) свой доход в свободное от работы время, фактически обеспечивает равную стоимость времени работы и свободного времени ($r=d$). Если он расходует в свободное время меньше ($r < d$), то, следовательно, сберегает, если больше ($r > d$), то занимает, т. е. увеличивает свой долг.

Анализ структуры времени агента еще раз наглядно показывает, что увеличить рабочее время можно за счет сокращения времени сна и за счет сокращения свободного от работы времени. Если $T_d = t_r$, как в условиях войны, например, то дальнейшее увеличение времени работы возможно только за счет сокращения сна агента. Время является фундаментальным ресурсом, ограничивающим большинство процессов в природе и экономике. Любая технология, любое техническое устройство совершают некие операции, исполняют функции конечное время. Быстрее они выполнить их не в состоянии, т. к. время исполнения определяется физикой и конструкцией технического устройства. Мыслительная деятельность, обработка информации, обучение также предполагают строго определенные затраты времени. Невозможно освоить массив данных быстрее некоторого времени.

Введем стоимость единицы рабочего времени $d_{er} = d / t_r$ и стоимость единицы свободного от работы времени $d_{ep} = r (d) / t_p$. В случае расходов, равных доходам, имеем $r=d$, т. е. $d_{ep} = d / t_p$. Таким образом, если $t_p > t_r$, свободное время больше времени работы, то стоимость единицы свободного времени меньше стоимости рабочего времени $d_{ep} < d_{er}$. Если свободное время меньше времени работы $t_p < t_r$, то стоимость единицы свободного времени выше стоимости единицы рабочего времени $d_{ep} > d_{er}$.

Изменение структуры времени зависит также и от производительности использования рабочего времени и свободного времени. На производительность влияют многие факторы, включая и изменения в технике, технологиях, институциональные изменения, а также планирование использования времени и режим дня. Вместе с тем воздействовать и управлять этой структурой мы не умеем до сих пор. Единственное, на что нас хватает, это отслеживать возможные изменения структуры времени — и то, далеко не часто приходится видеть такой анализ среди прочих экономических исследований.

Свободное время для агента и общества должно быть дорогим. Поэтому разумно, на мой взгляд, принять, что стоимость единицы свободного времени должна быть выше стоимости единицы рабочего времени, т. е. $d_{ep} > d_{er}$. Если свободное время превосходит рабочее время, а именно к такому режиму стремятся производительные общества, т. е. $t_p > t_r$, то $r/t_p < d/t_r$, согласно записанному выше. Что нужно, чтобы изменить знак неравенства в этом выражении? Обществу необходимо соотношение $r/t_p > d/t_r$. Чтобы получить это соотношение, узнаем, какие должны быть расходы в зависимости от дохода и какова будет величина долга (кредита), которая обеспечит данное превышение.

Если $t_p = at_r$, то

$$\frac{r}{t_p} > \frac{d}{t_r},$$

$$\frac{r}{at_r} > \frac{d}{t_r},$$

$$r > ad,$$

То есть,

$$r = ad + 1,$$

$$r - d = k,$$

$$k = d(a-1) + 1$$

При $k > 0$ имеем ситуацию, когда расходы превышают доход и могут осуществляться только за счет долга, при $k < 0$ имеем ситуацию, когда доход превышает расходы и часть сберегается. Величина долга, которая обеспечит превышение стоимости единицы времени, свободного от работы, над стоимостью единицы времени работы, при том, что общее свободное время в a раз превышает время работы, определяется величиной k . При $a > 1 - 1/d$ — режим долговой экономической системы, при $a < 1 - 1/d$ — режим осуществления сбережений. Иными словами, обеспечить превосходство стоимости единицы свободного времени над стоимостью единицы рабочего времени при общем преимуществе по свободному времени может только долговая экономическая система.

Фактически агент располагает портфелем времени, где объекты портфеля — это виды деятельности, сферы приложения усилий, например, образование, воспитание детей, обучение, чтение, отдых, туризм (отпуск), работа, подработка, помощь родным, лечение (поправка здоровья, включая профилактику). Режим жизни выражается в вектор-столбце распределения времени по перечисленным и многим другим видам деятельности. Чем меньше времени затрачивает агент на те или иные операции, контакты, обмен информацией, обучение, лечение и т. д., тем более эффективны транзакции, тем с более высокой отдачей они организованы, тем точнее подобраны институты и в необходимом для регулирования такой жизни объеме — при том же результирующем качестве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е.В. Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // ЖЭТ. 2012. № 2. С. 48–63.
2. Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // Квартальный бюллетень клуба экономистов. Вып. 4. Минск: Пропилен, 2000. 28 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 1993. 108 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык, 1984. С. 281.
5. Перский Ю.К., Ковалева Т.Ю. Стратегические императивы преодоления институциональной неэффективности интеллектуального предпринимательства в экономике России // Вестник Пермского государственного университета. 2009. № 3. С. 6–15.
6. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.
8. Попов Е.В. Транзакции. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН. 2011. 679 с.
9. Попов Е.В. Эволюция экономических институтов по Й. Шумпетеру // Вестник ПНИПУ. 2012. № 14(38). С. 30–55.
10. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика. Т. 1. М.: ИЭ РАН, 2001.
11. Сухарев О.С. Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 2009.
12. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход). М.: Финансы и статистика, 2011.

13. Сухарев О.С. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики, 2002. № 10. С. 70–81.
14. Сухарев О.С. «Информационная экономика», транзакционные издержки и развитие // ЖЭТ, 2012. № 1. С. 50–61.
15. Сухарев О.С. Основы институциональной и эволюционной экономики. М.: Высшая школа, 2008. С. 162–174.
16. Сухарев О.С. Теория экономической дисфункции. М.: Машиностроение, 2001.
17. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. М.: Финансы и статистика, 2012.
18. Сухарев О.С. Эволюционная экономика. М.: Финансы и статистика, 2012.
19. Фролов Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазиокузианской традиции // Вопросы регулирования экономики. 2011. Т. 2. № 4. С. 5–23.
20. Arthur B. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events // Economic Journal. 1989. Vol. 99. No. 394. P. 116–131.
21. Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. November 1937. Vol. 4. No. 16. P. 386–405.
22. Coase R. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3, No. 1, P. 1–44.
23. Coase R. Durability and Monopoly // *Journal of Law and Economics*. 1972. Vol. 15(1). P. 143–149.
24. Coase R. The Institutional Structure of Production // *The American Economic Review*. 1992. Vol. 82. No. 4. P. 713–719.
25. Nelson R., Winter S. Evolutionary Theorizing in Economics // *Journal of Economic Perspectives*. 2002. Vol. 16. No. 2. P. 23–46.
26. Sukharev O.S. Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. Saarbrucken: Lambert Academic Publishing, 2011. P. 124.
27. Sukharev O.S. Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare // *Montenegrin Journal of Economics*. 2011. Vol 7. No. 2. P. 55–64.
28. Sukharev O.S. The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // *Montenegrin Journal of Economics*. 2012. Vol. 8, No. 1. P. 85–111.
29. Sukharev O.S. Institutional Theory of Economic Growth: Problem of Macrodisfunction and Monetary Range. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.boeckler.de/pdf/v_2005_10_28_sukharev.pdf.