

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

М.И.Одинцова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

*Рекомендовано УМО в области экономики
и менеджмента в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по направлению подготовки
«Экономика»*

Второе издание



Издательский дом ГУ ВШЭ
Москва 2008

УДК 330.341.2(075)
ББК 65.01
О-42



Издание осуществлено в рамках
Инновационной образовательной программы ГУ ВШЭ
«Формирование системы аналитических компетенций
для инноваций в бизнесе и государственном управлении»

ISBN 978-5-7598-0564-9

© Одинцова М.И., 2007
© Оформление. Издательский дом
ГУ ВШЭ, 2007

Оглавление

| | |
|---|----|
| Введение | 9 |
| Глава 1. Институты и их роль в регулировании поведения | |
| 1.1. Определение института и его функции в обществе | 12 |
| 1.1.1. Рыночный механизм координации и институты ... | 12 |
| 1.1.2. Определение института. Институты и организации... | 15 |
| 1.2. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению института | 18 |
| 1.2.1. Ситуация «дилемма заключенных» | 18 |
| 1.2.2. Ситуация координации | 24 |
| 1.2.3. Ситуация неравенства | 27 |
| 1.3. Институциональная структура общества | 29 |
| 1.3.1. Неформальные правила | 29 |
| Различие между формальными и неформальными правилами..... | 29 |
| Классификация санкций за несоблюдение неформальных правил | 32 |
| Условия эффективности неформальных правил | 41 |
| 1.3.2. Формальные институты | 42 |
| 1.4. Взаимоотношения между формальными и неформальными правилами | 44 |
| 1.4.1. Основные типы взаимоотношений между формальными и неформальными правилами | 44 |
| 1.4.2. Государство и неформальные институты..... | 49 |
| 1.4.3. Роль механизмов принуждения к соблюдению правил | 55 |
| 1.4.4. Неформальные правила профессиональных сообществ как источник формальных правил..... | 60 |
| Основные понятия главы | 63 |
| Вопросы для самопроверки | 63 |
| Вопросы к размышлению | 64 |
| Приложение к главе 1. Основные понятия теории игр | 65 |
| Глава 2. Транзакционные издержки | |
| 2.1. Определение понятия «транзакционные издержки» | 69 |
| 2.2. Рыночные транзакционные издержки и способы их экономии | 73 |

| | |
|---|-----|
| 2.2.1. Издержки поиска информации об альтернативах сделки | 74 |
| 2.2.2. Издержки измерения | 77 |
| 2.2.3. Издержки ведения переговоров и заключения контракта | 85 |
| 2.2.4. Издержки контроля за соблюдением контракта и предупреждения оппортунистического поведения | 92 |
| Оппортунистическое поведение | 93 |
| «Естественное состояние» человечества и частные механизмы защиты контракта | 94 |
| «Заложник» | 96 |
| Обеспечение | 97 |
| Самовыполняющееся соглашение, или «связывание рук» ... | 97 |
| Объединение интересов сторон | 99 |
| Защита третьей стороной. Механизм репутации | 100 |
| Правовая система защиты контракта | 107 |
| Издержки защиты договоров и институты, распределяющие риск | 113 |
| 2.2.5. Издержки защиты контракта от третьей стороны | 115 |
| 2.3. Трансакционные издержки и основные типы экономического обмена | 116 |
| Основные понятия главы | 119 |
| Вопросы для самопроверки | 120 |
| Вопросы к размышлению | 121 |
| Приложение к главе 2. Принятие решения в условиях неопределенности: риск и страхование | 121 |
| Ожидаемые денежные величины | 121 |
| Отношение к риску. Максимизация ожидаемой полезности | 123 |
| Снижение риска. Диверсификация..... | 126 |
| Страхование как способ снижения риска. Спрос на страхование | 127 |
| Предложение страхования | 129 |

Глава 3. Экономическая теория прав собственности

| | |
|--|-----|
| 3.1. Определение понятия «права собственности» | 131 |
| 3.2. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности | 136 |
| 3.3. Теорема Коуза | 142 |
| 3.3.1. Внешние эффекты | 142 |

| | |
|---|-----|
| 3.3.2. Частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов | 145 |
| 3.3.3. Теорема Коуза в экономике права. Переход от возмездия к компенсации за причинение вреда в древнем праве: объяснение по Коузу | 156 |
| 3.4. Альтернативные режимы прав собственности | 159 |
| 3.4.1. Общедоступная собственность | 159 |
| 3.4.2. Коллективная (общинная) собственность | 166 |
| 3.4.3. Частная собственность | 171 |
| Преимущества режима частной собственности | 171 |
| Факторы, значимые для установления режима частной собственности | 173 |
| Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности» | 179 |
| 3.4.4. Государственная собственность | 181 |
| 3.5. Теории возникновения и развития прав собственности.... | 184 |
| 3.5.1. Наивная теория прав собственности | 184 |
| 3.5.2. Теория групп давления | 188 |
| 3.5.3. Теория рентоориентированного поведения | 191 |
| Основные понятия главы..... | 193 |
| Вопросы для самопроверки | 194 |
| Вопросы к размышлению | 195 |

Глава 4. Контрактные отношения

| | |
|--|-----|
| 4.1. Юридический и экономический подходы к понятию «контракт» | 197 |
| 4.2. Неполнота контракта и оппортунистическое поведение | 198 |
| 4.2.1. Что такое «полный контракт»? | 198 |
| 4.2.2. Асимметрия информации и виды оппортунистического поведения | 203 |
| 4.2.3. Природа оппортунистического поведения | 203 |
| 4.3. Неблагоприятный отбор и способы его предотвращения | 207 |
| 4.3.1. Механизм возникновения неблагоприятного отбора | 207 |
| 4.3.2. Способы предотвращения неблагоприятного отбора | 209 |
| Подача сигнала | 209 |
| Просеивание | 213 |

| | |
|---|-----|
| 4.3.3. Неблагоприятный отбор на рынке адвокатских услуг | 214 |
| 4.3.4. Правила установления прав на владение, приоритет первоначального владения и неблагоприятный отбор | 218 |
| 4.4. Моральный риск и способы его предотвращения | 220 |
| 4.4.1. Условия возникновения морального риска..... | 220 |
| 4.4.2. Способы предотвращения морального риска | 224 |
| Контроль за действиями агента | 224 |
| Стимулирующие контракты | 228 |
| Моральный риск в отношениях между адвокатом и его клиентом и форма вознаграждения адвоката | 233 |
| Добровольное принятие агентом более жестких условий (bonding) | 235 |
| Принцип «сделай сам» | 237 |
| 4.4.3. Моральный риск, неблагоприятный отбор и нормы договорного права..... | 237 |
| 4.5. Вымогательство как вид оппортунистического поведения и выбор типа контракта | 239 |
| 4.5.1. Типы контрактов и факторы, влияющие на их выбор | 239 |
| 4.5.2. Специфичность ресурсов и ее виды | 243 |
| 4.5.3. Специфичность ресурсов и опасность вымогательства | 246 |
| 4.5.4. Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки | 253 |
| Классический контракт | 254 |
| Неоклассический контракт | 257 |
| Отношенческий, или имплицитный, контракт | 266 |
| Выбор типа контракта: история отношений компаний «Дженерал моторс» и «Фишер Боди» | 268 |
| Выбор типа контракта, заключаемого с поставщиками узлов и деталей автомобильными компаниями «Дженерал моторс» и «Тойота»..... | 271 |
| 4.5.5. Теория транзакционных издержек и роль доверия | 274 |
| Основные понятия главы | 279 |
| Вопросы для самопроверки | 279 |
| Вопросы к размышлению | 281 |

Глава 5. Институциональные теории фирмы

| | |
|--|-----|
| 5.1. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ | 284 |
|--|-----|

| | |
|---|-----|
| 5.1.1. Неоклассическая теория фирмы | 284 |
| 5.1.2. Р. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах | 286 |
| 5.1.3. Теории фирмы, основанные на модели «принципал—агент» | 289 |
| 5.1.4. Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов | 292 |
| Фирма как отношение найма | 292 |
| Фирма как способ организации сделки | 297 |
| Транзакционные издержки внутри фирмы. Издержки влияния (Мильгром) | 302 |
| Теория фирмы — подход с позиций прав собственности ... | 307 |
| 5.2. Альтернативные формы деловых предприятий | 313 |
| 5.2.1. Частнопредпринимательская фирма | 313 |
| 5.2.2. Товарищество..... | 315 |
| 5.2.3. Акционерное общество. Отделение собственности от контроля | 317 |
| Проблема отношений принципала и агента и внутренний контроль | 317 |
| Внешние механизмы контроля управляющих | 319 |
| Увязка вознаграждения управляющих с уровнем остаточного дохода | 325 |
| Основные модели корпоративного контроля: англо-американская и германо-японская | 326 |
| Сравнительные преимущества и недостатки различных моделей корпоративного контроля | 329 |
| Становление моделей корпоративного контроля в странах с переходной экономикой | 330 |
| 5.2.4. Регулируемые фирмы | 332 |
| 5.2.5. Государственные предприятия | 334 |
| 5.2.6. Некоммерческие организации | 336 |
| 5.2.7. Фирма с рабочим самоуправлением | 339 |
| Основные понятия главы..... | 342 |
| Вопросы для самопроверки | 343 |
| Вопросы к размышлению | 344 |

Глава 6. Институциональная теория государства

| | |
|---|-----|
| 6.1. Основные теоретические подходы к определению природы государства | 345 |
|---|-----|

| | |
|---|-----|
| 6.2. Модель государства Норта | 349 |
| Основные понятия главы..... | 354 |
| Вопросы для самопроверки | 354 |
| Глава 7. Институциональная динамика | |
| 7.1. Стабильность институциональной структуры и институциональные изменения | 356 |
| 7.2. Модель институциональных изменений Норта | 358 |
| 7.2.1. Основные источники институциональных изменений | 358 |
| 7.2.2. Простейшая модель институциональных изменений | 362 |
| 7.3. Институциональные изменения и зависимость от пути развития | 364 |
| Роль прошлого в современном развитии институтов... Формы зависимости от предшествующего пути развития | 364 |
| Основные понятия главы..... | 373 |
| Вопросы для самопроверки | 373 |
| Глоссарий..... | 375 |
| Библиография | 387 |

Институциональная экономика — это учебная дисциплина, которая стала неотъемлемой составной частью профессиональной подготовки студентов экономических специальностей. Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей и должно дать им представление об основных понятиях институциональной экономики, показать возможности их применения для анализа институтов современной экономики. В пособии особое внимание уделяется анализу правовых институтов, что также должно подготовить студентов к изучению одного из направлений институциональной экономической теории — экономики права.

Развитие рыночной экономики требует адекватных институциональных механизмов, однако их создание — сложный и длительный процесс. Они с трудом поддаются заимствованию, действие законов, эффективно регулирующих экономику в развитых странах, при заимствовании модифицируется существующей институциональной средой. Поэтому знания, которые предлагает экономистам институциональная экономика, позволят им лучше понять, как функционирует экономика, какие стимулы создает институциональная среда, как институты общества влияют на поведение людей, а следовательно, и на богатство общества.

Институциональная экономика не ограничивается изучением формальных институтов, т.е. установленных государством, принуждающим к их соблюдению. Она уделяет внимание и неформальным правилам, направляющим повседневную деятельность людей и менее заметным для исследователя. Многие правила нигде не записаны, однако люди следуют им и следят за тем, чтобы и другие их соблюдали. Многие договоренности являются неявными, подразумеваемыми, но тем не менее соблюдаемыми в процессе хозяйственного оборота. Институциональная экономика дает свое объяснение тому, почему люди, не понуждаемые государством, соблюдают этот порядок, а также выявляет условия, при которых это становится возможным.

Недобросовестное поведение, нарушение условий контракта также может быть наблюдаемым сторонами контракта, но недоказуемым в суде, и люди будут стремиться предотвратить его доступными им контрактными способами. Правовая система может спо-

собствовать сотрудничеству людей или, наоборот, затруднять его, может способствовать умножению социального капитала общества или разрушать его. Научить студентов понимать проблемы, возникающие при взаимодействии людей, и возможные способы их решения, основанные на использовании не только формальных правовых инструментов, но и неформальных механизмов, — одна из основных задач предлагаемого учебного пособия.

К настоящему времени опубликовано достаточно большое количество обзорных и оригинальных работ, а также отечественных учебных пособий по институциональной экономике. Данное учебное пособие стало результатом многолетнего опыта преподавания институциональной экономики в ГУ ВШЭ, а также дисциплин «экономика права», «экономика корпоративного законодательства» на факультете права и факультете экономики. В нем предлагается большое количество примеров и кейсов, с помощью которых проводится качественное, неформализованное представление изучаемых проблем и моделей.

Учебное пособие построено следующим образом. В *главе 1* определяется понятие института, разбираются основные типы ситуаций, которые приводят к появлению институтов, проводится различие между формальными и неформальными институтами общества, разбираются возможные варианты их взаимодействия, обсуждаются возможности государства по воздействию на неформальные правила и рассматриваются неформальные правила профессиональных сообществ, которые могут служить источником формальных правил.

В *главе 2* вводится понятие трансакционных издержек, разбираются основные типы рыночных трансакционных издержек и способы их экономии. Особое место в этой главе занимает обсуждение различных механизмов защиты контракта и их сравнение между собой. Выявляются основные типы экономического обмена, и показывается, как выбор контракта может определяться типом экономического обмена.

В *главе 3* пособия рассматривается экономический подход к собственности. Дается экономическое определение прав собственности, разбираются основные понятия главы, студенты знакомятся со знаменитой теоремой Коуза, ставшей исходной точкой дисциплины «экономика права». Последний раздел главы посвящен альтернативным режимам прав собственности. Здесь

дается характеристика каждого режима собственности, выявляются их влияние на поведение людей. Особенно подчеркивается, что выбор режима собственности должен основываться на их сравнении между собой с точки зрения возникающих при этих режимах трансакционных издержек.

Глава 4 посвящена контрактным отношениям. В ней дается экономическое определение понятия «контракт», рассматриваются виды оппортунистического поведения, возникающие на предконтрактной и постконтрактной стадиях (неблагоприятный отбор, моральный риск и вымогательство) и основные способы предотвращения каждого из видов оппортунистического поведения. Показаны возможности правовой системы по предотвращению указанных видов оппортунистического поведения.

В *главе 5* подробно разбираются основные институциональные теории фирмы, выявляются их сравнительные преимущества и недостатки. Во втором разделе главы проводится сравнение альтернативных форм предприятий. Особое внимание уделяется корпоративной форме предприятия, возникающему при ней отделению собственности от управления и связанным с этим проблемам, а также механизмам контроля управляющих.

Глава 6 посвящена экономической теории государства, а *глава 7* рассматривает вопросы институциональной динамики и зависимости институтов общества от предшествующего пути развития.

В *приложениях* к некоторым главам разбираются вопросы, которые выходят за рамки курса институциональной экономики, но которые необходимы для понимания изучаемых проблем. В частности, рассматриваются основные понятия теории игр и принятие решений в условиях неопределенности и риска. Приложения призваны разъяснить некоторые понятия студентам других специальностей, которые также могут воспользоваться этим учебным пособием при изучении институциональной экономики.

К каждой главе предлагаются вопросы для проверки знаний студентов, а также более сложные вопросы, над которыми студентам предлагается поразмышлять. Учебное пособие снабжено подробным *гlossарием*, в котором приводятся определения основных терминов, используемых в курсе институциональной экономики.

Предлагаемое учебное пособие рассчитано на студентов экономических специальностей уровня бакалавриата, однако оно может быть использовано студентами, обучающимися по другим направлениям: право, социология и менеджмент.

ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В РЕГУЛИРОВАНИИ ПОВЕДЕНИЯ

1.1. Определение института и его функции в обществе

1.1.1. Рыночный механизм координации и институты

В течение длительного времени стандартная экономическая теория отвлекалась от реальных процессов, влияющих на действия и выбор экономических агентов. Однако в последнее время обнаружился постоянно растущий интерес экономической науки к изучению институциональной структуры общества. Обычно изучением институтов общества занимаются ученые-социологи и антропологи. Зачем же экономистам понадобилось изучать институты, которые регулируют обмен в обществе?

Экономика — это наука, которая изучает, каким образом общество с ограниченными ресурсами решает, что, как и для кого производить. Ресурсы, необходимые для производства материальных благ, рассредоточены весьма широко, а спрос на материальные блага чрезвычайно разнообразен. Поэтому появляется необходимость скоординировать использование ресурсов, с тем чтобы оно соответствовало спросу на материальные блага. В обществе действует определенный механизм, координирующий деятельность людей и побуждающий их к сотрудничеству. На вопрос о том, что представляет собой этот механизм, экономист-теоретик ответит, что это механизм рыночной координации с присущими ему институтами, однако стандартная экономическая наука предполагает их заданными и не изучает. С подобными предложениями, например, выступил О. Ланге, когда в 1920—1930-х годах возникла дискуссия о том, каким образом должна быть организована социалистическая экономика. Ланге, поляк по происхождению, заведовал кафедрой в Чикагском университете. Он был социалистом по убеждениям и экономистом-неоклассиком по образованию и теоретическим взглядам. Ланге предложил осуществлять

координацию социалистической экономики с помощью ценового механизма. Цены, которые свидетельствуют об относительной редкости благ, как он предполагал, могут быть рассчитаны вне рыночной системы, без актов непосредственного обмена, при помощи специального планирующего органа, который должен был взять на себя роль рынка.

Могут ли рынки решить все проблемы координации деятельности людей? Даже в странах с развитой рыночной экономикой рыночные отношения — это лишь некоторая составляющая часть общественных отношений. Даже там существуют чужеродные нерыночные элементы, функционирование которых основано на других принципах, например семья и домашнее хозяйство, профсоюзы, фирма, государство. Их объединяет то, что распределение ресурсов и координация деятельности внутри их осуществляется нерыночными способами. И наконец, функционирование самого рынка зависит от наличия большого числа разнообразных конвенций и институтов: прав собственности, механизмов защиты контрактов, денег, единой системы мер и весов и т.д. Люди реагируют не только на цены и количество товаров. Их поведение в значительной степени определяется институциональной средой, в которой они действуют и принимают решения.

В реальной жизни существуют механизмы, которые распределяют блага и услуги там, где конкурентные рынки не работают. Рассмотрим в качестве иллюстрации следующую ситуацию [Schotter, 1981, p. 8—9]:

*Игра «Дорожное движение»**

| | | Водитель <i>C</i> | |
|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| | | Ждать | Проезжать |
| Водитель <i>D</i> | Ждать | -3; -3 | -2; 7 |
| | Проезжать | 5; 0 | -4; -4 |

Два автомобиля — *C* и *D* едут навстречу друг другу и одновременно приближаются к перекрестку. Оба водителя торопятся:

* Об использовании игр см. Приложение к главе 1.

С хочет повернуть налево, а D — проехать прямо. Выигрыши, которые они получают, отражены в матрице. Эта игра представляет собой разновидность игры «борьба полов». В описанной ситуации игрокам нужен какой-то механизм, который координировал бы определенным образом их действия и не требовал бы чрезмерных затрат на свою организацию.

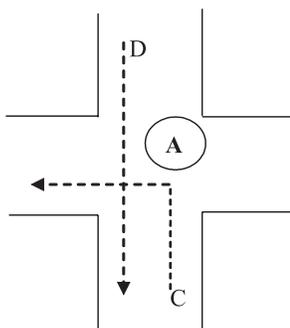


Рис. 1

Каков же должен быть механизм, который поможет скоординировать действия водителей? Экономист-теоретик, конечно, предложит рыночный механизм координации. Необходимо, скажет он, создать рынок, который будет на платной основе распределять права пользования перекрестком. Пусть права будут распределяться с помощью аукциона. Представим себе аукциониста, который стоит в центре перекрестка и мгновенно принимает заявки с ценами от обоих водителей. Водитель C торопится сильнее и готов заплатить до 7 долл. за право проехать первым. Если он придет вовремя, то его выигрыш составит 7 долл. Водитель D торопится в меньшей степени и готов заплатить за право проехать первым до 5 долл. Аукционист продаст первоочередное право проезда водителю, предложившему максимальную цену, и водитель C получит это право. Но очевидно, что этот механизм распределения прав проезда не бесплатный, а напротив, весьма дорогостоящий и громоздкий.

Однако можно предложить другой путь для решения проблемы координации действий водителей. Мы разрабатываем правила дорожного движения, заставляем водителей выучить их, прежде

чем выдать им разрешение на вождение транспорта. Вводится некое произвольное решение, например, водитель, желающий повернуть на перекрестке, должен ждать, пока проедут встречные автомобили. Координация движения в данном случае осуществляется бесплатно (если не принимать во внимание издержки, связанные с разработкой системы правил).

Этот пример показывает, что во многих случаях ценовой механизм является не бесплатным, а напротив, неудобным и дорогостоящим механизмом координации деятельности людей. Институты во многих ситуациях более эффективный механизм координации деятельности людей. Институты, координирующие деятельность людей, и являются предметом изучения институциональной экономики. Институциональная экономика пытается дать экономическое объяснение возникновению институтов и выяснить, как они влияют на богатство общества.

1.1.2. Определение института. Институты и организации

Определить, что такое институты, непросто. Они весьма разнообразны, и определение должно быть достаточно общим, чтобы охватить все их разнообразие. Но общий характер определения может привести к утрате его смысла. Понять, что такое институты, можно, только выяснив основания их возникновения, проследив, как они развиваются, и определив те функции, которые они выполняют.

В литературе можно встретить несколько различных определений институтов [Davis, North, 1970]:

- 1) институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
- 2) институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
- 3) институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения;
- 4) понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
- 5) теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре.

Неоинституциональная экономическая теория использует определение, которое принадлежит Д. Норту, получившему в 1993 году Нобелевскую премию за исследования в области новой экономической истории — клиометрии: «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [Норт, 1997а]. В этом определении основной упор делается на то, что институты образуют ограничительные рамки для экономического поведения людей.

Норт проводит аналогию с правилами игры в командных спортивных играх (например, в футболе). Эти правила игры состоят из формальных писанных правил и неписанных кодексов поведения, которые лежат глубже формальных и дополняют их, например запрещают сознательное нанесение травмы ведущему игроку противника. Правила иногда нарушаются, и тогда нарушитель подвергается наказанию, т.е. действует определенный механизм, принуждающий игроков к соблюдению правил игры [Норт, 1997б, с. 98].

В соответствии с этим определением одного наличия правила недостаточно для того, чтобы можно было говорить о существовании института. Институт существует, только если правило действительно воздействует на поведение тех, на кого оно рассчитано, или на поведение тех лиц, которые обнаруживают нарушение правила. Самым лучшим и достаточным свидетельством существования института будет регулярное применение санкций по отношению к тем лицам, которые нарушают правила. Полное отсутствие наказаний в отношении явных нарушителей правила будет убедительным свидетельством того, что данное правило не является институтом.

Доказать существование тех правил, которые установлены государством, проще, чем правил, возникающих в процессе развития общества и не подкрепленных государственным принуждением. Материалы судопроизводства, полицейские отчеты свидетельствуют об усилиях в направлении принуждения к соблюдению

правил, установленных государством. Подтвердить существование правил, не подкрепленных государственным принуждением, сложнее, потому что принуждение к их соблюдению носит децентрализованный характер. В этом случае наличие наказания за поведение, отклоняющееся от действующего в обществе правила, например распространение слухов о неблагоприятном поступке, отказ людей сотрудничать с нарушителем, может свидетельствовать о существовании определенного института.

Институты следует отличать от организаций. В литературе довольно часто встречается смешение понятий «институт» и «организация», которое, видимо, вызвано тем, что организации, подобно институтам, структурируют отношения между людьми. Но если институты — это «правила игры», то организации — это игроки. Цель команды, играющей по этим правилам, — выиграть игру.

«Организация — это экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами и функционирующая более или менее непрерывно для достижения определенной цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками» [Менар, 1996, с. 22]. Для организации характерны:

- 1) совокупность участников;
- 2) согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное относительно целей и средств организации (контракты, увольнения, забастовки);
- 3) формальная координация, определяющая структуру с учетом сложности (иерархии) ее правил и процедур (формализации) и степени централизации принятия решений.

Более кратко организацию можно определить как группу людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели, «выиграть игру». Организации могут быть политическими (политические партии, городская дума), экономическими (фирмы, кооперативы, профсоюзы), общественными (клубы, спортивные ассоциации) и образовательными (школы, университеты).

Институциональная структура оказывает решающее воздействие на то, какие организации возникают в обществе, и на то, как эти организации развиваются, но в свою очередь организации также влияют на процесс изменения институциональных ограничений в обществе.

Одинцова, М. И. Институциональная экономика [Текст] :
О-42 учеб. пособие / М. И. Одинцова ; Гос. ун-т — Высшая школа эконо-
номики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 397, [1] с. —
Глоссарий: с. 375—386. — Библиогр.: с. 387—397. — 1000 экз. —
ISBN 978-5-7598-0564-9 (в пер.).

Настоящее пособие представляет собой введение в курс институцио-
нальной экономики. В соответствии со сложившейся традицией преподава-
ния этой дисциплины в нем рассматриваются основные понятия институцио-
нальной теории — формальные и неформальные институты, трансакционные
издержки, права собственности, контракты; предлагается институциональное
объяснение фирмы, государства; освещаются проблемы развития институтов.
Пособие подготовлено с учетом многолетнего опыта автора в преподавании
данного курса для студентов факультета права, при этом учтена специфика
подготовки юристов, а также их мышления и восприятия.

Для студентов, аспирантов и преподавателей экономических специ-
альностей.

УДК 330.341.2(075)
ББК 65.01

Учебное издание

Одинцова Марина Игоревна

Институциональная экономика

Второе издание

Зав. редакцией *О.А. Шестопалова*

Редактор *М.К. Петросян*

Художественный редактор *А.М. Павлов*

Компьютерная верстка и графика: *О.А. Иванова*

Корректор *Ф.Н. Морозова*

Отпечатано при содействии ООО «МАКС Пресс»

Подписано в печать 16.11.2007. Формат 60×88 1/16
Гарнитура NewtonС. Усл. печ. л. 24,25. Уч.-изд. л. 24,14
Тираж 1000 экз. Заказ № . Изд. № 929

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, д. 3
Тел./факс: (495) 772-95-71

