



R S S I A

Russian Summer School on Institutional Analysis

**Летняя школа
институционального
анализа 2007**

Тезисы докладов

Содержание

Антонова Н.Л. Обязательное медицинское страхование как институт общества: социологическое осмысление	7
Бальсевич А.А. Регламентирование деятельности государственных служащих как способ борьбы с моральным риском	9
Бедретдинов Н.А. Применение элементов эконометрического анализа в изучении влияния культуры на характер трудовых отношений	11
Бердникова А.Н. Применение средств коррекции сделок экономической концентрации в условиях асимметрии информации	13
Борисова Е.И. Эффективность НКО: специфика подходов и критериев оценки	16
Бочаров С.Н. Институциональный и организационно-экономический подходы при оценке преимуществ вертикальной интеграции в АПК	18
Бурэ К.С. Эффективность трудового контракта	20
Верхов А.Н. Функционирование организаций саморегулирования	22
Волкова Н.В. Особенности трудовой мобильности персонала постсоветских новых предприятий	24
Горяйнова В.А. Участники рынка образовательных услуг и принципы их взаимодействия	26
Долгополова Е.В. Кредитный договор в сфере потребительского кредитования, проблемы его реализации	28
Жуковец О.С. Рынок микропроцессоров: институциональные аспекты конкуренции и особенности применения стратегии хищничества	30

Журавлева Е.Ю. Институциональный анализ в исследовании Интернет	33
Изаков И.А. К анализу влияния прав собственности на эффективность деятельности фирмы	34
Кац И.С. Институциональная структура агентского взаимодействия в процессах информационного обеспечения деятельности предприятия	36
Кулькова В.Ю. Институциональный анализ воздействия механизма целевых межбюджетных трансфертов на решение субнациональных властей (на примере реализации приоритетного национального проекта «Здоровье»)	38
Лаврусевич П.Е. Институты посредничества и транзакционные издержки на российском рынке труда: теоретико-методологический аспект	40
Марков М.В. Экономическая теория государства	43
Масливец О.А. Предоставление прав пользования частотным спектром	45
Мироненко Н.В. Повышение конкурентоспособности продуктов региональных средств массовой информации	48
Невзорова Е.Н. Государственное регулирование отношений собственности в современной России	50
Неганова И.С. Институциональное развитие ключевых организационных компетенций как основа создания стратегических альянсов	53
Орехова С.В. Институциональный анализ корпоративной культуры градообразующих предприятий Свердловской области	56
Панова А.А. Стандарты преподавания	58

Подколзина Е.А. Институт банкротства: выбор кредиторами стратегии возврата долга	60
Руцкий В.Н. Пути институционального решения проблемы «горизонтальной» асимметрии информации в сложных организационных системах	62
Савельева А.И. Назначать или выбирать губернаторов: эмпирическое исследование	64
Сивак Е.В. Неденежные мотивы преподавателей: влияние параметров академической среды	66
Соболева Н.Э. Принятие решений о выборе ВУЗа (на примере школьников г. Климовска)	69
Спиридонова О.И. Экономика образования: анализ спроса на образовательные кредиты в России	71
Титаев К.Д. Неформальные обмены в российском высшем образовании: что покупается и что продается	73
Фролова Е.А. Институты и хозяйственный порядок как основа социально ориентированной экономики в России	75
Хакимова М.Ф. Роль государственных институтов в развитии рынка труда	77
Шопина И.П. Трансформация институциональной структуры АСЕАН: прошлое, настоящее, будущее	79
Щекова А.В. Спрос и предложение на рынке услуг профессионального образования в современной России (экономико-социологический подход)	82

Обязательное медицинское страхование как институт общества: социологическое осмысление

Обязательное медицинское страхование (ОМС) – один из молодых и перспективных институтов российского общества, его становление происходило в условиях трансформации экономических, политических и социальных связей и отношений. Регламентация обязательного медицинского страхования в России закреплена в Законе РФ «О медицинском страховании граждан в РФ», принятом Верховным Советом 28 июня 1991 года. Сущность обязательного медицинского страхования заключается в том, что любой индивид может получить бесплатные медицинские услуги и лекарственную помощь в рамках специально разработанной Программы государственных гарантий.

Институт ОМС предстает в виде открытой системы, ориентированной на взаимодействие с внешней средой, другими институтами общества (государство, право, здравоохранение и др.). Он имеет организационную структуру: на федеральном уровне – Федеральный фонд ОМС, на региональном уровне – Территориальные фонды ОМС и их филиалы, а также страховые медицинские организации. Деятельность их строго регламентирована нормативно-правовой базой. Регламентация также затрагивает и систему взаимодействий основных субъектов, в числе которых застрахованные, страховщики, страхователи и исполнители медицинских услуг. Институт обязательного медицинского страхования основывается на социальном регулировании системы взаимодействий, которая опирается на установленные образцы и нормы поведения. В институте ОМС механизмы регуляции приобретают более жесткий и обязывающий характер, что обеспечивает регулярность, большую четкость, высокую предсказуемость, надежность функционирования и самовозобновляемость социальных связей.

Институт ОМС реализует две основные группы функций: экономические и социальные. ОМС – это экономическая система: страхователь отчисляет страховые взносы, которые аккумулируются и перераспределяются Федеральным фондом ОМС и Территориальными фондами ОМС, страховые медицинские организации, получая финансовые средства, направляют их в медицинские учреждения, которые в свою очередь за счет этих средств обязаны осуществить медицинское обслуживание застрахованных в рамках программы государственных гарантий.

Социальные функции института обязательного медицинского страхования реализуются через:

- социальную защиту;
- регулирование социального неравенства в обществе;
- снижение социальной напряженности;
- социальный контроль.

Несмотря на то, что институт обязательного медицинского страхования лишь второе десятилетие функционирует в постсоветской России, следует отметить ряд противоречий институционального характера, которые в нем существуют. Среди них противоречия между:

- ориентацией института обязательного медицинского страхования на регулирование социального неравенства в обществе и усилением неравенства в сфере медицинского обслуживания;
- потребностями и интересами субъектов института обязательного медицинского страхования, а именно: страховщиков, страхователей, застрахованных и исполнителей медицинских услуг;
- декларацией доступности и бесплатности медицинского обслуживания в обязательном медицинском страховании и проблемами ее реализации на уровне конкретных медицинских учреждений;
- практикой нарушения прав пациентов и их пассивностью в области защиты своих правовых интересов и низкой правовой осведомленностью;
- введением в систему здравоохранения института обязательного медицинского страхования и информационно-просветительской деятельностью об институте населению.

Противоречия, существующие в рамках деятельности института, тормозят его дальнейшее функционирование и развитие: институт начинает «работать» на себя, воспроизводя организационную структуру и стремясь доказать необходимость своего существования. К числу основных направлений выхода из кризиса мы бы отнесли:

- совершенствование законодательной базы, касающейся, прежде всего, гарантий государства на получение бесплатной медицинской помощи;
- определение конкретного перечня медицинских услуг, оплата которых не гарантирована со стороны ОМС;
- формирование системы взаимодействия общностей института;
- активизация деятельности страхователя и его роли как субъекта ОМС;
- включение страховых принципов в ОМС, позволяющих конкурировать медицинским учреждениям и страховым медицинским организациям;
- информационное просвещение застрахованных в ОМС о своих правах в области охраны здоровья;
- совершенствование системы защиты правовых интересов застрахованных.

Регламентирование деятельности государственных служащих как способ борьбы с моральным риском

В настоящее время в России активно идет процесс реформирования деятельности аппарата исполнительной власти. Для повышения эффективности работы чиновников вводятся административные и должностные регламенты. Регламент, с одной стороны, упрощает контроль со стороны вышестоящих чиновников, так как появляются более четкие критерии оценки деятельности подчиненных. С другой стороны, в регламенте прописаны меры по информированию населения о нормативах, которые должны соблюдать чиновники.

Однако даже если предположить, что введение регламента позволит снизить возможности морального риска чиновников, необходимо учитывать тот факт, что возможности оппортунистического поведения различаются на разных уровнях иерархии. И что в зависимости от типа выполняемого чиновником задания, эффективность регламента в предотвращении оппортунизма может различаться.

В работе исследуется следующий вопрос: позволит ли введение регламентов снизить возможности морального риска чиновников. Для ответа на этот вопрос мы, во-первых, описываем структуру организаций исполнительной власти и возможности оппортунистического поведения в таких организациях. Во-вторых, выделяем основные принципы и критерии классификации заданий – определенность цели и способов ее реализации, – на основе которых получено пять типов заданий, обладающих разными свойствами. Затем формулируем гипотезы, характеризующие влияние регламентов на возможности морального риска исполнителей заданий различных типов:

- Основным проявлением оппортунистического поведения при выполнении типового задания и задания средней сложности первого типа является отлынивание, а при выполнении задания средней сложности второго типа, сложных и творческих – осуществление действий в собственных интересах.
- Борьба с оппортунизмом на нижних уровнях иерархии не имеет смысла, если остается возможность оппортунистического поведения на более высоких уровнях иерархии.
- Формализация посредством введения регламента типового задания позволяет в наибольшей степени снизить возможности

оппортунистического поведения по сравнению с остальными типами заданий за счет осуществления контроля за действиями чиновников.

- Сужая количество доступных способов выполнения задания, регламент снижает возможности оппортунистического поведения при выполнении заданий средней сложности первого типа; фиксируя конкретный набор целей, регламент снижает возможности оппортунистического поведения при выполнении заданий средней сложности второго типа.

В качестве примера регламента используется административный регламент предоставления гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг¹. На основе типологии заданий и Регламента составляем логические цепочки, оценивающие правильность гипотез.

В работе основной акцент сделан на причинах и способах борьбы с оппортунистическим поведением в органах исполнительной власти. Ввиду особой специфики устройства государственных органов, механизмы, широко распространенные в частном секторе, не приводят к должным (ожидаемым) результатам, поэтому необходимо разрабатывать новые способы борьбы с моральным риском. В качестве одного из способов борьбы с моральным риском была рассмотрена формализация деятельности государственных служащих посредством введения регламента. С помощью разработанной нами классификации заданий мы показали, что для разных типов заданий (проектов) должны применяться разные способы борьбы с моральным риском, так как характеристики задания обуславливают разные причины появления морального риска. Выполнение заданий основывается на различных типах рутин, что в свою очередь накладывает ограничения на применимость механизмов снижения морального риска.

Также в работе уделяется внимание влиянию институциональных характеристик на эффективность регламента, как способа снижения морального риска. Отмечается, что для РФ характерен высокий уровень неопределенности, низкая активность населения в осуществлении контроля за государственными служащими, что снижает влияние регламента на ограничение морального риска государственных служащих. Другим важным фактором выступает склонность государственных служащих к проявлению морального риска, обусловленная зависимостью от предыдущего развития. В России наблюдается низкий уровень доверия со стороны населения к властям, гражданским правам и нормам. Это связано с влиянием действующих в стране экономической культуры, норм и ценностей, регулирующих морально-этическую сторону взаимодействия экономических агентов между собой. Для России необходимо введение жесткого контроля над исполнением регламентов.

¹ Административный регламент уполномоченных органов местного самоуправления муниципальных образований Челябинской области предоставления государственной услуги: предоставление гражданам субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг (Проект).

Применение элементов эконометрического анализа в изучении влияния культуры на характер трудовых отношений

По сей день в мировой практике не существует однозначного определения культуры. Американские социологи Кребер (Kroeber) и Клакхон (Cluckhohn) в своем труде «Культура: критический обзор концепций и определений» дали анализ более 150 определений культуры. Все определения в той или иной степени справедливы, однако они не имеют статуса общей концепции, в них говорится о различного рода специфических вариациях. В своем исследовании Кребер и Клакхон выделили группу «структурных» определений, которые подчеркивают составляющие культуры. Составляющие культуры, с точки зрения институционального анализа, представляют собой совокупность социальных институтов. Таким образом, можно говорить о том, что культура как «главный» социальный институт состоит из ряда «подинститутов».

Влияние подинститутов культуры очевидно практически во всех областях общественной жизни, не остаются в стороне и общественные отношения, связанные с производственной деятельностью (трудовые отношения). В настоящее время, трудовые отношения (далее ТО) с точки зрения институционализма рассматриваются не как отдельные социальные институты, а как институциональная система, т.е. совокупность взаимосвязанных институтов. В рамках ТО можно выделить ряд подинститутов, однако в этой сфере общественной жизни еще идет процесс институционализации. Метод институционального анализа в данной сфере подразумевает исследование труда не в пространстве свободного рынка, а в пространстве, наполненном различными институтами – организациями, нормами, традициями, ментальностями, обычаями и т.д. Все эти институты в той или иной мере оказывают воздействие на характер трудовых отношений в социальной группе. При таком методологическом подходе объектом исследования выступают не просто хозяйственные процессы, а их институционализация, а предметом – не просто ТО, а ТО, опосредованные институтами. Опосредованность системы ТО происходит за счет как собственно институтов самих ТО, так и за счет других институтов (институтов права, институтов культуры, научных институтов и т.д.). При этом для более полного и точного описания институциональной системы ТО исследователь должен учесть максимально возможное количество опосредующих факторов (как

внешних, так и внутренних). Описание и изучение институциональной системы ТО возможно с помощью эконометрического метода корреляционно-регрессионного анализа, автор предлагает построение регрессионной модели состояния того или иного института ТО.

В контексте корреляционно-регрессионного анализа выделяются следующие главные этапы построения моделей состояния институтов ТО:

1. Спецификация модели;
2. Расчет параметров полученной модели, и их интерпретация;
3. Прогнозирование дальнейших состояний институтов ТО.

Наиболее важным является этап спецификации модели, потому как на этом этапе исследователь формирует форму модели. От того, насколько правильно он подберет форму уравнения регрессии (модель) и включаемые в модель факторы, которые оказывают существенное влияние на состояние и характер того или иного института ТО, зависит ее адекватность реальности и практическая значимость.

Расчет параметров полученной модели производится с помощью существующих математических методов анализа данных.

Прогнозирование дальнейших состояний институтов ТО осуществляется на основе полученной модели и предпосылке о том, что тенденция развития моделируемого показателя изменится не существенно.

Влияние на моделируемый показатель со стороны институтов культуры (как факторов) велико, однако, нельзя рассматривать только их изолированное влияние на состояние института ТО, т.к. показатели изолированного их воздействия не будут иметь практической значимости и окажутся неинформативны, ведь в подобного рода модели не будет учтено влияние других факторов, к которым можно отнести состояния институтов науки, институтов права и т.д. А это не соответствует реальности. Воздействие со стороны институтов культуры может быть оценено лишь в рамках общей модели (с учетом максимально возможного количества факторов), где на этапе формирования модели рассчитываются частные коэффициенты корреляции и доказывається целесообразность включения того или иного фактора в модель.

Предложенный подход к изучению состояния и характера трудовых отношений является только общей концепцией. В части спецификации моделей отдельных институтов ТО требуется индивидуальный подход и детальная проработка, поскольку каждый отдельный институт имеет свои особенности исторического развития, обусловленности и т.д. Построение моделей по данному методу – процесс трудоемкий и требующий наличия у исследователя широкого круга знаний в социологии и математики, тем не менее, адекватная, надежная модель имеет большую практическую значимость, поскольку с ее помощью можно предсказывать дальнейшие состояния результирующей переменной (в данном случае состояния института ТО), моделировать различные варианты развития состояния института ТО при различных вариантах состояний факторов внешней среды.

Применение средств коррекции сделок экономической концентрации в условиях асимметрии информации

В настоящее время сокращение числа отказов по сделкам экономической концентрации (далее – СЭК) вызвано осознанием того, что СЭК может сопровождаться синергетическими эффектами, способными компенсировать вред, наносимый из-за укрепления монопольного положения фирм, участвующих в сделке, а значит положительно влиять на общественное благосостояние (efficiencies). Наличие положительных последствий и одновременно сложность их измерения заставляет антимонопольные органы (далее – АО) увеличивать число «условных» разрешений – одобрение сделок в этом случае сопровождается выставлением особых условий для фирм-участниц. В антимонопольной практике эти условия принято называть средствами коррекции. Под *средством коррекции СЭК (remedy)* мы понимаем специфический инструмент, используемый для сохранения или восстановления условий конкуренции, нарушенных вследствие изменения концентрации на соответствующем рынке в результате совершения СЭК. АО могут регулировать СЭК с помощью двух основных типов средств коррекции: структурных (structural) и поведенческих (behavioral). Первые направлены на изменение структуры рынка, поскольку предполагают продажу активов конкуренту (divestiture), что позволяет «искусственно» перераспределить доли компаний одного рынка, а значит изменить степень концентрации. Вторые налагают определенные ограничения на действия компаний, участвующих в СЭК. АО США и ЕС отдают предпочтение структурным средствам коррекции, тогда как поведенческим отведена второстепенная роль. В России существует своя специфика – на практике применяют только поведенческие средства коррекции (предписания).

Можно утверждать, что в США и ЕС, по праву считающимися «законодателями мод» в антимонопольном регулировании, сформировалась тенденция к повышению интереса к средствам коррекции СЭК. В России внимание АО к этому инструменту регулирования также растет, хотя и более медленными темпами. Вместе с тем, накопленный зарубежный опыт коррекции СЭК позволяет поставить вопрос о повышении эффективности средств коррекции. Свидетельством тому служат многочисленные исследования, которые анализируют возможные проблемы, возникающие в процессе коррекции СЭК. Одним из результатов изучения опыта США и ЕС, стал вывод о том, что причиной

недостаточной эффективности средств коррекции является асимметрично распределенная информация между компаниями-участницами СЭК и АО. Это и объясняет актуальность настоящей работы.

Основная цель работы – моделирование взаимоотношений между АО, которым отведена роль принципала, и компаниями-участницами СЭК, являющимися агентами, используя теорию контрактов. В нашем случае средство коррекции отождествляется с контрактом, подписание которого выражает условие разрешения СЭК. Основой для достижения поставленной цели стали изучение опыта США и ЕС в области коррекции СЭК, сравнительный анализ используемых ими методик. Это позволило выявить и систематизировать проблемы, возникающие из-за асимметрии информации, а также рассмотреть способы их решения в сложившейся антимонопольной практике. Вместе с тем задачей было попытаться найти альтернативные механизмы повышения эффективности средств коррекции, инструментом исследования при этом выступала теория контрактов.

Так были систематизированы виды проявления неблагоприятного отбора и морального риска при коррекции СЭК. Для наиболее типичных случаев построены схемы взаимодействия между АО и фирмами-участницами. В качестве примера рассмотрим неблагоприятный отбор. Он возникает из-за асимметрии информации о том, способны ли компании-участницы СЭК к созданию значительного положительного эффекта, способного компенсировать негативные последствия от СЭК. Кроме того, АО не располагают всей информацией о параметрах рынка, что не позволяет им разработать эффективное средство коррекции, позволяющее восстановить условия конкуренции. В данном случае, цель оппортунизма компаний, участвующих в СЭК – повысить вероятность того, что средство коррекции будет неспособно восстановить условия конкуренции, а значит, позволит им сохранить монопольную власть.

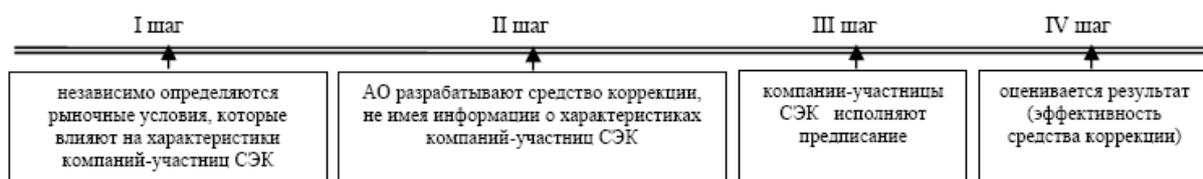


Рис. 1. Дерево игры: модель фильтрации как способ решения проблемы неблагоприятного отбора

Изучение зарубежных методических документов, а также исследований показало, что в настоящее время основным способом смягчения проблемы неблагоприятного отбора АО видят в сборе информации, комплексном анализе последствий СЭК, предварительном поиске покупателя активов («up-front buyer»). Нами предложена модель, использующая иной подход: рассмотреть *стоимость продаваемых активов* в качестве условия для получения разделяющего равновесия при отборе СЭК, имеющих высокий потенциал к созданию положительного эффекта (схема модели

филтрации представлена на рисунке 1), и поиска эффективного покупателя активов (*рационирование*). Это, по нашему мнению, позволяет повысить степень эффективности средства коррекции.

Заключительным этапом работы стал анализ российской практики коррекции СЭК, учитывая особенности которой была построена модель, направленная на повышение эффективности поведенческих средств коррекции.

Эффективность НКО: специфика подходов и критериев оценки

На ряде рынков сосуществуют организации трех институциональных форм – некоммерческие, коммерческие и государственные. В чем специфика организаций некоммерческого сектора по сравнению с двумя другими формами организаций? Что можно сказать об эффективности некоммерческой организации по сравнению с другими институциональными формами организаций? С помощью каких показателей можно измерить эффективность НКО? Поиск ответов на эти вопросы входит в задачи исследования.

Работа начинается рассмотрением особенностей организаций некоммерческого сектора по соответствующим базовым работам, что дает первоначальную основу для поиска подходов и критериев эффективности. Некоммерческие организации отличаются от других институциональных форм производимыми благами, ценами на них, издержками производства, привлечением волонтеров и доноров. Кроме того, их цели деятельности отличаются от цели максимизации прибыли коммерческими организациями. Это дает основания предполагать, что оценка эффективности некоммерческих организаций может отличаться от таковой для коммерческих и государственных организаций.

Следующим шагом в работе является выяснение конкретных подходов и критериев, которые исследователи применяют для оценки эффективности. При этом само понятие эффективности организации не имеет одного общепринятого определения. Оно зависит, прежде всего, от концепции организации, в рамках которой исследователь изучает ее эффективность. Проведенный в работе анализ подходов к оценке эффективности организаций некоммерческого сектора не позволяет дать однозначный ответ относительно критериев оценки эффективности этих организаций. Возможно, выработка единого подхода и невозможна в силу неразрывной связи понятия эффективность с целями измерения этой эффективности. Цели, в свою очередь, могут включать ориентацию на тех или иных потребителей показателей эффективности или просто быть политически обусловлены. Кроме того, эффективность организации может по-разному пониматься и оцениваться в разных странах.

Разнообразие подходов к оценке эффективности организаций некоммерческого сектора и попытки выделения критериев, значимых именно для этой институциональной формы организаций, подтверждает выдвинутое первоначально предположение о возможности особых

критериев для оценки эффективности некоммерческих организаций. Однако подобное разнообразие не позволяет провести ясной систематизации подходов и критериев оценки эффективности некоммерческой организации.

Нам представляется возможным и целесообразным использование подхода оценки эффективности НКО, аналогичного применяемому для оценки эффективности коммерческой организации. Хотя в некоторой степени он нивелирует проанализированные выше особенности некоммерческой организации, он также представляет в первую очередь экономический подход к оценке эффективности, не связанный с политическим, социальным или культурным контекстом. Таким образом он дает возможность сравнения организаций, действующих в разных социально-экономических условиях. Кроме того, позволяет сравнивать эффективность организаций некоммерческого и коммерческого секторов, что является затруднительным при выработке особых критериев для оценки эффективности некоммерческой организации.

Предлагаемый для использования подход заключается в оценке эффективности сектора некоммерческих организаций на основе метода стохастической производственной границы. Он позволяет оценить распределительную эффективность сектора, т.е. выяснить оптимальность использования ресурсов некоммерческим сектором той или иной страны. Однако трудности его применения связаны с отбором показателей и спецификацией уравнения производственной границы.

Институциональный и организационно-экономический подходы при оценке преимуществ вертикальной интеграции в АПК

Несмотря на внимание власти к проблемам агропромышленного комплекса, говорить о преодолении кризиса в сельском хозяйстве еще преждевременно. Сохраняющийся диспаритет цен, наличие цепочек посредников, поддерживающих механизм изъятия средств из сельского хозяйства, не позволяют многим хозяйствам обеспечить не только расширенное воспроизводство в долгосрочной перспективе, но даже завершить текущий операционный цикл. Необходима внешняя поддержка.

Среди наиболее вероятных и надежных источников финансирования сельского хозяйства наряду с государственной поддержкой являются средства переработчиков сельскохозяйственной продукции. Поэтому одним из основных направлений стратегии развития сельского хозяйства следует рассматривать стимулирование процессов агропромышленной интеграции.

Однако, следует признать, что несмотря на доказанные преимущества интеграции в технологическом контексте и экономическом плане, она не нашла массового распространения на практике в отечественном АПК. Основная масса сельхозпроизводителей не вовлечена в интеграционные процессы, предпочитая рыночные механизмы. Видимо, этому обстоятельству имеются объективные причины, которые необходимо учитывать.

Исходя из этого, мы предлагаем при принятии решения о вступлении участников в агропромышленные формирования анализировать возможные для него последствия с двух позиций: с позиции анализа транзакционных издержек, и с позиции экономической результативности взаимодействия участников.

1. В плане оценки транзакционных издержек, к факторам, определяющим их величину, мы отнесли факторы окружения, совместной собственности участников интеграции, сезонности производства, специфичности активов и природно-климатических условий. На наш взгляд, их анализ хорошо объясняет причины уклонения предприятий АПК от вступления в интеграцию в случаях, когда с точки зрения технологии выгоды от объединения очевидны, но, тем не менее, участники от нее уклоняются.
2. В силу того, что количественная оценка транзакционных издержек затруднена, в дополнение к ним мы предлагаем рассматривать также трансформационные издержки и оценивать выгоды

интеграции с позиции оценки экономической эффективности результатов совместной деятельности. В этих целях нами был предложен и апробирован организационно-экономический механизм координации интегрированных предприятий АПК на основе трансфертных цен для двухзвенной технологической цепочки: «производитель зерна (поставщик зерна)» – «производитель муки (потребитель зерна и одновременно поставщик муки)» – «производитель макаронной продукции (потребитель муки)». Модельные расчеты показали, что каждый из участников в рамках интеграции получает дополнительную прибыль по сравнению с автономной деятельностью.

На основании результатов исследования можно утверждать, что предложенный подход к оценке преимуществ интеграции позволяет сделать обоснованный выбор для ее потенциальных участников. Нахождение баланса между очевидными экономическими интересами и неявными ограничениями, появляющимися вследствие интеграции, позволит активнее вовлекать сельхозпроизводителей в интеграционные процессы и, тем самым, будет способствовать выведению отечественного АПК из кризиса.

Эффективность трудового контракта

Трудовой контракт является важным регулятором трудовых отношений, а труд, как известно, одна из основных категорий современного общества, чем и обусловлен повышенный интерес к институту трудового контракта.

Иерархичность регулирования трудовых отношений

Согласно ст. 72 Конституции РФ трудовое законодательство находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Это означает «совместное осуществление полномочий федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ, а также их общую ответственность за состояние дел в этих сферах»¹.

Трудовой договор как формальный регулятор отношений

В обществе в целом и в трудовых отношениях в частности (причем здесь, наверное, даже в большей степени, чем в ряде иных сфер) правовому формальному регулированию отношений отводится куда меньшая роль, чем иным неформальным регуляторам поведения, среди которых можно назвать:

- традиции и обычаи;
- авторитет;
- страх применения санкций;
- мораль, которая далеко не всегда соответствует праву²;
- директивные указания работодателя не облаченные в соответствующую форму;
- прочее.

Правовое регулирование

Общим положениям о трудовом договоре, порядку его заключения, изменения и прекращения посвящен раздел III «Трудовой договор» части 3 Трудового кодекса.

¹ «Комментарий к Конституции Российской Федерации» (постатейный), издание 3-е, исправленное и дополненное, / Г.Д. Садовникова. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – Справочная правовая система Консультант Плюс.

² Интернет и гласность. // М. Горбаневский и др. - Интернет как средство (среда) обеспечения гласности: общие проблемы. – М.: Галерея, 1999. // Центр экстремальной журналистики: http://library.cjes.ru/online/?a=con&b_id=68&c_id=8754

Форма трудового контракта

Важной гарантией для соблюдения акта, а значит повышения его эффективности, является форма, в которую он обязательно должен быть облечен. В случае трудового контракта это письменная форма (ст.67 ТК).

Оппортунизм в трудовых отношениях

Весьма существенное место при изучении трудовых отношений занимает проблема оппортунизма во взаимоотношениях работника и работодателя. Здесь она находит довольно яркое отражение.

Асимметрия информации между участниками взаимодействия позволяет более информированной стороне вести себя оппортунистически³, причем как на стадии заключения контракта, так и на стадии его реализации. Здесь находят выражение и оппортунизм в форме неблагоприятного отбора, и оппортунизм в форме морального риска⁴.

³ Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов. / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: издательский дом ГУ-ВШЭ, 2006. – С. 303.

⁴ См. подробнее: там же, С. 303-326.

Функционирование организаций саморегулирования

Саморегулирование (self-regulation) представляет собой регулирование определенных рынков и сфер самими экономическими агентами. Организации саморегулирования отличаются от других типов объединения бизнеса три основные черты:

- принятие определенных кодексов поведения компаний-членов организации на рынке;
- создание механизмов мониторинга подобных кодексов и санкций за его нарушение;
- наличие внесудебных механизмов разрешения споров между компаниями – членами организации и с аутсайдерами.

Саморегулирование – это институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются, адаптируются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, объекты контроля имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора).

Саморегулирование обладает рядом объективных преимуществ перед государственным регулированием:

нормы саморегулирования, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируются к изменяющимся обстоятельствам, позволяют быстро заполнить имеющиеся пробелы в законодательстве; участники рынка имеют больше легальных возможностей воздействовать на нормотворчество и на политику организаций саморегулирования; механизмы разрешения споров, как правило, дешевле для сторон и занимают меньше времени, чем судебное разбирательство; процедуры разрешения споров лучше адаптированы к условиям конкретной сферы и особенностям трансакций между участниками рынка, чем стандартные судебные процедуры.

Функции, права, на выполнение которых делегируют организации саморегулирования ее участники:

1. установление и адаптация правил ведения хозяйственной деятельности членами организаций саморегулирования;
2. установление санкций за нарушение установленных правил;
3. осуществление контроля за соблюдением правил организации;
4. применение санкций в случае обнаружения нарушения правил;
5. разработка и реализация процедуры внесудебного (частного) разрешения спорных вопросов между членами организации и

- организацией (потребителем) и членами организации саморегулирования;
6. рассмотрение жалоб аутсайдеров на деятельность членов организации;
 7. внесудебное разрешение споров аутсайдеров с членами организации.

Функции 1 – 5 являются функциями контролера (регулятора). Управление в легальной форме членами организации тем, как контролер (организация) выполняет эти функции, является ключевой характеристикой института и организации саморегулирования, отличающей саморегулирование с экономической точки зрения от других институтов. С юридической – от других ассоциаций бизнеса. Отсутствие, какой либо из указанных функций свидетельствует о том, что ассоциация бизнеса не является организацией саморегулирования. Выполнение функций 6 и 7 носит производный характер, и они могут отсутствовать в институте саморегулирования.

Важным вопросом является инструментарий саморегулирования, то есть, какие именно параметры деятельности регулируются правилами саморегулирования, и каковы возможные санкции за нарушение правил.

Выводы:

- саморегулирование должно реально поддерживать высокие стандарты деловой практики, иметь разработанный свод правил, систему контроля за их соблюдением, предусматривать санкции в случае их нарушения;
- саморегулирование не должно создавать препятствий эффективной конкуренции;
- саморегулирование, стремясь в максимальной степени обеспечить соблюдение интересов членов организации саморегулирования, не должно наносить ущерба аутсайдерам и, в первую очередь потребителям.

Особенности трудовой мобильности персонала постсоветских новых предприятий

Анализ ряда интервью с работниками постсоветских и новых организаций позволил предположить, что на советских предприятиях была сформирована организационная культура, позволившая выработать у работников должный уровень лояльности, причём такая организационная культура сохранилась и до настоящего времени. Если это предположение верно, тогда уровень «условно регулируемого» оттока персонала с постсоветских предприятий должен быть при прочих равных условиях ниже оттока работников из новых организаций.

Организационная культура – явление неформальное¹ и трудно измеримое количественно. Поэтому для нахождения ответа на вопрос о сохранении «советской» оргкультуры на постсоветских предприятиях и различиях в трудовой мобильности персонала постсоветских и новых организаций было принято решение «пойти от обратного»: цель проведенного исследования состояла в выявлении формальных (измеримых количественно) факторов, оказывающих влияние на межфирменную трудовую мобильность.

Исследование состояло из трех этапов:

- изучены «традиционные» взгляды ученых и практиков – специалистов по управлению персоналом – на трудовую мобильность и воздействующие на нее факторы², – и сформированы две основных гипотезы. Итак, причины высокой трудовой мобильности индивида могут быть: **1)** внешними по отношению к его личности, связанными с организацией, в которой он работает; **2)** внутренними, характеризующими его личную склонность к риску, «новым впечатлениям», «поиску себя»;

¹ Даже несмотря на то, что современные организации пытаются формализовать его посредством введения кодексов корпоративной культуры и других внутрифирменных документов.

² Следует особо отметить ряд работ, оказавших наибольшее влияние на формирование исследовательских гипотез (в алфавитном порядке): Вершинина Т.Н. Взаимосвязь текучести и производственной адаптации рабочих. – Новосибирск: Сибирское отделение издательства «Наука», 1986. – 123 с.; Кабалина В.И. Трудовая мобильность: организационные, институциональные и социально-структурные факторы // Социологический журнал. – 1999. – № 3–4. – С. 20–35; Миляева Л.Г., Маркелов О.И. Подольная Н.П. Комплексный анализ современных проблем занятости и безработицы: Монография. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2002. – 191 с.; Ольбикова Е.И. Влияние образовательных различий на характер трудовой мобильности работников (на российском рынке труда) // Экономическая социология. – 2003. – Т. 4. – № 5. – С. 72–94; Broom L., Lancaster Jones F. Career Mobility in Three Societies: Australia, Italy, and the United States // American Sociological Review. – 1969. – Vol. 34. – No. 5. – Pp. 650–658; Wajcman J., Martin B. My company or my career: managerial achievement and loyalty // British Journal of Sociology. – 2001. – Vol. No. 52. – Issue No. 4 (December). – Pp. 559–579;

- для верификации первой гипотезы проанализированы основные показатели статистики труда 140 производственных и 167 торговых организаций Бийска (изученные показатели: численность сотрудников, средний размер заработной платы, осуществление администрацией предприятия выплат социального характера³, введение в организации отпусков, работы неполное рабочее время по инициативе администрации);
- проверка второй гипотезы осуществлена на основе опросных данных: проведено анкетирование работников двух организаций – «постсоветской» производственной и «новой» торговой. В анкете респондентам было предложено указать свой пол, возраст, уровень образования (неоконченное или полное среднее, начальное профессиональное, среднее специальное, высшее или несколько высших), число организаций, в которых респондент успел проработать, текущую должностную категорию (для производственного предприятия, где были опрошены административно-управленческие работники: руководители низшего звена (мастера участков, начальники смен); служащие, специалисты; ведущие специалисты, руководители среднего и высшего звеньев; для торгового предприятия: продавцы, старшие продавцы; мерчендайзеры, специалисты, руководители).

В результате статистического анализа данных, с одной стороны, выявлен ряд формальных факторов, оказывающих влияние на межфирменную трудовую мобильность персонала (организационно-правовая форма предприятия; величина заработной платы и социальных выплат на одного работника; то, является ли финансовое положение организации относительно благополучным или же нет; возраст работника; уровень должностной категории работника).

С другой стороны, установлено, что формальные факторы оказывают разное влияние на работников постсоветских производственных и новых торговых предприятий, и не могут полностью объяснить различия в уровне трудовой мобильности персонала организаций различных форм собственности. Например, к настоящему времени существовавшие в «советское» время программы закрепления персонала утрачены, однако это не приводит к ожидаемому высокому уровню текучести персонала на постсоветских государственных предприятиях. Проведенное исследование позволяет предположить, что причиной этого является существование на постсоветских производственных предприятиях особой организационной культуры, на основе которой формируется лояльность работников к организации.

³ Под выплатами социального характера понимаются денежные средства, связанные с предоставлением работникам социальных льгот: на лечение, отдых (без учета пособий из государственных внебюджетных фондов), проезд, оплата услуг связи в личных целях, материальная помощь, предоставляемая отдельным работникам по семейным обстоятельствам и т.п.

Участники рынка образовательных услуг и принципы их взаимодействия

Описание рынка образовательных услуг затруднительно по двум причинам. Во-первых, это связано со слабой развитостью рыночных отношений в нашей стране, и в частности в сфере образования. Вторая причина состоит в том, что законодательство четко не определяет понятие «образовательной услуги».

В работе описаны характеристики и принципы взаимодействия участников рынка образовательных услуг. Исследуется сфера общего образования. Деятельность образовательных учреждений претерпит изменения при переходе на финансово-хозяйственную самостоятельность. В работе рассмотрены принципы построения отношений участников рынка образовательных услуг в новых условиях.

Общее образование является общественным благом, его получение гарантировано государством. Производителями образовательных услуг являются государственные (муниципальные) образовательные учреждения. Предоставление образовательных услуг финансируется государством (в конечном счете, налогоплательщиками-гражданами государства). Прямыми потребителями образовательных услуг выступают обучающиеся, косвенными – работодатели, а сфера действия программ государственных расходов на образования распространяется на общество в целом.

Таким образом, можно выделить четыре основные группы участников рынка образовательных услуг:

- Государство, или законодатель – выстраивает политику в сфере образования, в том числе задает направление на производство образовательных услуг;
- Образовательные учреждения – являются производителями образовательных услуг;
- Обучающиеся, интересы которых представлены родителями (законными представителями) (индивиды или домохозяйства) – являются потребителями на рынке образовательных услуг;
- Работодатели (фирмы или коммерческий сектор) – выступают косвенными потребителями, оказывают влияние на образовательный процесс.

Если домохозяйства и фирмы являются потребителями образовательных услуг, то они выступают заказчиком на рынке, или принципалом согласно агентской теории. Тогда государство и непосредственно образовательные

учреждения являются производителем услуги, или исполнителем – агентом. Принципал оплачивает услуги агента; собираемые налоги направляются, в том числе, на финансирование такого общественного блага как образование. Взаимодействие строится на рынке с асимметричной информацией; образовательное учреждение в большей степени, чем потребитель, осведомлено о качестве предоставляемой услуги. Государство же может рассматриваться как третья сторона, гарантирующая (в определенных пределах) качество образовательной услуги.

Основная проблема отношений принципала и агента – отлынивание агента в данных взаимоотношениях имеет два направления. С одной стороны, агент – образовательное учреждение в связи с невозможностью контроля принципалом может оказывать «некачественную» услугу. В то же время агент – домохозяйства и фирмы уклоняются от уплаты налогов, за счет которых финансируется предоставление образовательных услуг.

Законодательные вводимые меры, направленные на расширение финансово-хозяйственной самостоятельности образовательных учреждений и повышение эффективности их деятельности, скорректируют взаимодействие участников на рынке образовательных услуг.

Образовательное учреждение, как производитель услуг, выступает агентом. Конечный потребитель услуги (обучающийся), получающий набор из некоторого стандарта финансируемой из бюджета услуги и дополнительных, самостоятельно оплачиваемых услуг, является принципалом.

В данных условиях государство должно предоставить максимально возможную свободу агенту, при этом контролируя качество «стандартной» (финансируемой из бюджета) образовательной услуги. Тогда у агента появятся стимулы к учету интересов потребителя (принципала) и, в итоге, к повышению эффективности своей деятельности.

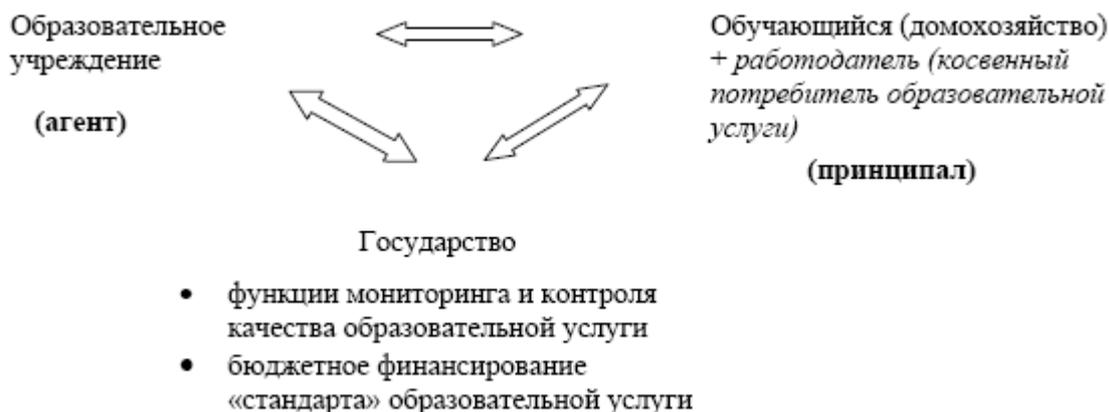


Рис. 1. Схема взаимодействия участников рынка образовательных услуг

Кредитный договор в сфере потребительского кредитования, проблемы его реализации

В настоящее время потребительское кредитование (в части экспресс-кредитование) получило большое распространение в связи с высокой доходностью. На 1 декабря 2006 года доля просроченной задолженности в сфере потребительского кредитования составила 2,74 % в общем объёме выданных кредитов. Однако, эти данные не столь ужасающие. Для сравнения, в Восточной Европе доля просроченных кредитов составляет 4-5%, т.е. почти в 2 раза больше, чем в России. Но темпы прироста просроченной задолженности по потребительским кредитам достаточно велики (за период 1 декабря 2005 по 1 декабря 2006 года темп прироста просроченной задолженности составил 139 %) ¹. Резкий скачок в росте просроченной задолженности наблюдался в 2003-2005 гг., что связано с развитием потребительского кредитования за Уралом. В 2006 году темп прироста замедляется.

В настоящий момент существует две точки зрения на развитие системы потребительского кредитования.

1. Сторонники первой точки зрения прогнозируют, что в банковской системе наступит кризис в результате кризиса платёжеспособности населения, связанного с ростом объёмов кредитования физических лиц, опережающим темпы роста доходов, в случае, если ничего не будет предпринято ².
2. Приверженцы второй точки зрения считают, что банковский кризис в ближайшее время нам не угрожает, так как все традиционно рассматриваемые индикаторы кризиса далеки от кризисных. ³

Обозначенная проблема рассматривается нами с позиций институционального анализа. Под контрактом в институциональной экономической теории принято понимать совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения. ⁴ В зависимости от полноты и гаранта выполнения выделяют три типа контрактов: классический, неоклассический и отношенческий. Кредитный договор в системе потребительского кредитования – это случай

¹ Рассчитано автором по данным ЦБ РФ, //http://www.cbr.ru

² Воронцов В. Кризис подкрался незаметно// «Эксперт-Сибирь» № 37 от 09.10.2006 г. С.28-31

³ Велиева И. Призраки кризиса// «Эксперт-Сибирь» № 10 от 12.03.2007 г. С. 60-66.

⁴ Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник/Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006.

неоклассической контрактации, так как, во-первых, он является неполным вследствие неопределённости внешней среды и непредсказуемости поведения сторон контракта, и сделать его полным невозможно; во-вторых, гарантом его выполнения является третья сторона (поручитель, страховая компания), но механизмом разрешения конфликтных ситуаций является суд, а, в-третьих, транзакции по данному виду договора носят в основном разовый характер. В виду неполноты неоклассического контракта возможно проявление оппортунистического поведения сторон кредитного договора.

В потребительском кредитовании нами выделены следующие формы предконтрактного оппортунистического поведения:

1. сокрытие части предоставляемой заёмщиком или банком информации;
2. предоставление ложной информации;
3. использование поддельных документов, удостоверяющих личность;
4. сговор заёмщика с сотрудником банка, вследствие которого сотрудник получит некое вознаграждение от заёмщика-афериста;
5. сговор одного физического лица (афериста) с другим физическим лицом (будущим заёмщиком), с которого «нечего будет взять» банку, в случае отсутствия платежей по кредиту.

Постконтрактное оппортунистическое поведение проявляется в двух формах – отлынивание и вымогательство. При этом в потребительском кредитовании наибольшее распространение получило отлынивание со стороны заёмщика, проявляющееся в просрочке платежей по кредиту.

Широкое распространение практик оппортунистического поведения связано с несовершенством институциональной среды, в которой происходит заключение кредитного договора. Современное состояние российского законодательства приводит к серьёзным трудностям реализации в кредитного договора.

Таким образом, предстоит большая работа по совершенствованию институтов, регламентирующих поведение контрагентов в сфере потребительского кредитования в интересах сокращения возможности проявления оппортунистического поведения.

С целью снижения асимметричности информации и оппортунистического поведения сторон кредитного договора реализуются следующие меры: во-первых, рассматривается закон о банкротстве физических лиц и принято положение об эффективной ставке; во-вторых, создаётся единой информационной базы в виде бюро кредитных историй, подкреплённой сведениями из ПФР (Пенсионный фонд России) и ФНС (Федеральной налоговой службы); в-третьих, развитие системы коллекторских агентств для снижения объёмов уже накопившейся и будущей просроченной задолженности.

Развитие этих институтов позволит избежать кризиса в банковской системе по крайней мере в ближайшем будущем.

Рынок микропроцессоров: институциональные аспекты конкуренции и особенности применения стратегии хищничества

Тенденция к усложнению продуктовой и организационной структуры, а также значительное повышение динамики и уровня стратегических взаимодействий фирм характерны для большинства товарных рынков. В рамках неоклассического подхода происходящее на них описать практически невозможно. Дело не в простоте или сложности математических построений. Никакое усложнение модели не позволит дать адекватное объяснение тем или иным процессам, пока не будут включены в рассмотрение понятия «ограниченной рациональности», договорных отношений, транзакционных издержек и асимметрии информации.

Взаимодействие компаний Intel и AMD на рынке микропроцессоров сначала привлекло наше внимание потому, что оно является редким примером применения на практике хищнической стратегии, которая входит в сферу наших исследовательских интересов. Попытавшись построить теоретико-игровую модель конкуренции этих фирм, мы столкнулись с тем, что для понимания характерных особенностей и тенденций в данной отрасли, а также причин принятия фирмами тех или иных решений, необходимо, прежде всего, исследовать институциональные особенности обсуждаемого рынка. Процесс конкуренции на нем оказался настолько многоплановым, что наша работа, по сути, разделилась на две части.

В первой из них мы постарались выделить наиболее значимые институциональные аспекты конкуренции на рынке микропроцессоров. Для этого мы проанализировали историю взаимодействия фирм на рынке и текущее состояние дел в контексте предпосылок институциональной экономической теории. Вторая часть работы была нацелена на то, чтобы определить, каково должны быть сочетание параметров спроса и технологии, чтобы хищническая стратегия стала выгодной для Intel. При этом мы опирались на выводы, сделанные в ходе более раннего исследования, посвященного изучению понятия хищничества с точки зрения экономической теории и практики антимонопольного регулирования данной стратегии в разных странах.

В ходе анализа истории взаимодействия Intel и AMD мы выявили, что конкуренция на рынке микропроцессоров в большей степени осуществляется с помощью инноваций. Именно они в дальнейшем

определяют выбор фирм относительно ценовых, маркетинговых и т.п. стратегий. Это в свою очередь приводит к увеличению количества инструментов конкуренции и способов взаимовлияния. Мы определили, что фирмы в ходе инновационной гонки опираются на такие особенности спроса, как доверительный характер товара, и соответственно двухуровневую структуру спроса, предъявляемого конечными потребителями на микропроцессоры в составе компьютеров и OEM-покупателями¹; наличие сетевых и репутационных эффектов. Мы пришли к выводу, что корректнее всего описать развитие конкуренции на данном рынке можно с помощью эволюционного подхода, а конкретнее через зависимость развития от истории (*path dependency*), так как даже сетевые эффекты приобретают определенную специфику на рынке микропроцессоров.

Интересной особенностью обсуждаемого рынка является то, что в процессе инновационно-ориентированной конкуренции фирмы, помимо всего прочего, осуществляют «ложные» инновации и создают готовые платформы, которые приводят к связыванию различной продукции одной компании и повышению специфичности товара. Однако и Intel, и AMD в своих действиях ограничены мощностями производителей сопутствующих товаров, а также общим технологическим уровнем самой фирмы и ее конкурентов, который определяет саму возможность осуществления инновационного рывка, вслед за которым будет сформирована линейка продукции. Уже с ее помощью у компании получится «проникнуть» на все доступные сегменты спроса.

Отметим, что в результате длительного соперничества производителей микропроцессоров ни один из них сегодня не обладает реальным превосходством в качестве продукции (производительности микропроцессоров). Никто не станет отрицать, что по количественным показателям и эффективности производства Intel значительно превосходит AMD. Однако качество продукции обеих компаний «в среднем» остается на близком уровне. Даже в результате слияния AMD и ATI (канадского производителя видеокарт и чипсетов) соотношение сил пока существенно не поменялось, хотя естественно, данное объединение значительно повлияло на организационную и продуктовую структуру рынка.

В результате анализа мы пришли к выводу, что в сложившейся ситуации Intel имела возможность применить стратегию хищничества для ослабления соперника, более того данная стратегия могла быть очень выгодной. В исковом же заявлении AMD утверждается, что Intel *действительно* воспользовалась инструментом исключаящих скидок для оптовиков с хищническими целями, что негативным образом повлияло на долю рынка конкурента. С помощью построенной нами теоретико-игровой модели взаимодействия Intel и потребителей мы определили, что вероятность применения стратегии хищничества на обсуждаемом рынке

¹ Оптовые заказчики микропроцессоров, которые производят готовые компьютеры

растет со снижением реального преимущества Intel в издержках; увеличением целевого параметра – лояльности потребителя; однако доля рынка Intel оказывает неоднозначное влияние на прибыльность данной стратегии. Предполагаемое хищничество Intel интересно тем, что с его помощью компания пытается искусственно вывести AMD в другой уровень плотной институциональной сети, окружающей крупнейших OEM-потребителей, то есть оказывает воздействие на институт конкуренции изнутри.

В заключении мы пришли к выводу, что главное на рынке микропроцессоров – это «многослойность» рынка как института. В такой ситуации даже широко обсуждаемая стратегия хищничества «раскрывает» новые стороны и приобретает индивидуальную специфику.

Институциональный анализ в исследовании Интернет

Целью работы является исследование социальных, экономических и политических феноменов, проявляющихся в сети Интернет с помощью институционального анализа.

Основная проблематика исследования включает себя предположение о том, что в Интернете возможны институциональные формы, содержание которых можно раскрыть с помощью понятий: «пользователь», «сетевое виртуальное сообщество», «Интернет-образование», «Интернет-профессия», «Электронная торговля», «Интернет-религия», «Интернет-право», «Сетевая культура», «Интернет-государство». В работе предоставлен анализ каждого из перечисленных понятий.

В основу данной работы легли следующие положения институционального анализа:

1. Предположение, что в социальной виртуальной реальности Интернет возможно возникновение и становление новых социальных институтов, или расширение деятельности сложившихся к настоящему времени социальных институтов.

2. Социальные институты в сети Интернет имеет несколько особенностей: во-первых, виртуальный и сетевой характер взаимодействий; во-вторых, находятся на стадии становления; в-третьих, представляет собой самоорганизованное или организованное извне практическое взаимодействие людей, и формируются на основе социальных связей, виртуальных контактов и коммуникаций, взаимодействий и отношений определенных субъектов (пользователей, сообществ, групп сообществ), при этом оно носит «надпользовательский» характер и не сводится к сумме субъектов и их взаимодействий.

3. Социальный институт в сети Интернет – это социальная система, удовлетворяющая фундаментальные потребности сетевого общества, охватывающая большую совокупность явлений, выраженных с помощью сетевых статусов и ролей, социальных норм, социальных организаций и т.п. Институционализация социальных связей в Интернет может не завершиться формированием всех признаков института, вызывая при этом дисфункции. Необходимым условием функционирования института является практическая реализация норм, ценностей, образцов деятельности участниками сетевого взаимодействия.

Итак, представленные институциональные формы в Интернете позволяют выявлять новые качества и функции, а также исследовать и моделировать развитие социальных институтов в сети Интернет.

К анализу влияния прав собственности на эффективность деятельности фирмы

Вопросы происхождения права, его развития неразрывно связано с осознанием права, его значения, свойств, а так же себя, как главного носителя этих прав. В рамках различных наук существует и развивается множество подходов и методов анализа.

В своем анализе философия права исходит из предпосылки разделения прав на естественное и позитивное право. Под естественным правом понимаются требования самой натуральной жизнью общества, вытекающие из естественной природы человеческого бытия. Позитивное право представляет собой институциональное образование, которое существует в виде внешне объективированных институтов, формализованных юридических норм, выраженных в законах и иных общеобязательных нормативных юридических документах.

Вопросы соотношения морали и права рассматривает этика права, которая рассматривает человека в праве и анализирует ценностное отношение человека к праву. Теоретическим осмыслением проблем возникновения, природы, сущности государства и права, их функционирования, роли и значения в жизни общества, государственно-правовой действительности и тенденций ее развития, политико-правовых процессов и их отражения в сознании людей занимается наука теория государства и права.

В ходе анализа влияния внешних эффектов и их интернализации экономисты уперлись в вопрос возникновения прав собственности. Представители классической экономической школы считали, что экономический человек становится независимой экономической единицей только с момента получения им права на собственность (капитал, имущество, труд и т.д.). Только в таком случае человек будет заинтересован в увеличении собственности с помощью производительного труда.

К.Маркс исходил из того, что основой жизни человеческого общества выступает материальное производство, производственные отношения определяют отношения по поводу распределения, обмена и потребления. Критерием эффективности являются производственные отношения, которые зависят от формы собственности, отражают характер соединения средств производства с рабочей силой и эволюцию производительных сил. Собственность К.Маркс рассматривал как обладание средствами производства.

Некоторые представители институционального направления экономического анализа предполагают, что права собственности возникают и развиваются в обществе благодаря превышению выгод по сравнению с издержками от их соблюдения. Ограничение доступа к ресурсу и установление прав на него становится все более привлекательным и создает стимулы к эффективному использованию ресурсов и организации производственной деятельности.

В современной экономической системе в качестве основного субъекта выделяется фирма. Любому собственнику и управляющему для установления оперативного контроля и построения планов развития необходимо проводить оценку деятельности фирмы. В общем плане такая оценка называется эффективностью. Экономистами в рамках различных подходов выделяется множество факторов, оказывающих влияние на эффективность. Однако, не смотря на большое количество выдвинутых теоретических версий, сам механизм влияния прав собственности остается нераскрытым.

Институциональная теория прав собственности рассматривает фирму как коалицию владельцев кооперирующих факторов производства, связанных между собой набором различных сложно структурированных контрактов. Такой подход акцентирует свое внимание на внутренней и внешней среде фирмы, анализирует их взаимодействие. Распределение прав собственности между различными субъектами создает различные по силе и направленности стимулы их применения для создания собственности.

Неоклассическая экономическая теория эффективность понимает исходя из своих представлений о целях фирмы – извлечение прибыли. Экономическая эффективность выступает как характеристика фирмы с точки зрения соотношения затрат и ресурсов ее функционирования. Использование ресурсов, при котором достигается максимально возможный результат при данных затратах и технологиях, является оптимальным. Широкая применимость неоклассических методов объясняется способностью сделать эмпирический анализ и выводы в виде количественных результатов, которые необходимы менеджерам и собственникам фирмы для определения направления деятельности. Однако современные экономисты стали все больше обращать внимание на внутрифирменные процессы, одновременно отмечая силу их влияния на деятельность фирмы. В качестве одного из факторов выделяются права собственности. С этой точки зрения наиболее актуальное направление исследования в рамках институциональной экономической теории – создание модели для оценки возможного влияния изменения структуры прав собственности на эффективность экономической организации. Такая модель должна учитывать множество факторов: производственные и технологические возможности, структуру прав собственности на фирму и на используемые ресурсы, цели акционеров и управляющего, система стимулов и мотивации управляющего, правовая среда.

Институциональная структура агентского взаимодействия в процессах информационного обеспечения деятельности предприятия

Основной причиной неполноты информации для экономического агента выступают асимметричность ее распределения между агентами и ограниченность их когнитивных способностей вследствие естественного наличия информационных фильтров восприятия и обработки информации. Данные обстоятельства формируют необходимость информационного обмена и разделения информационного труда между экономическими агентами, в различной степени способными к информационному поиску и производству. Естественное стремление к максимизации индивидуального выигрыша, формируемого информационными преимуществами, порождает проблему информационных искажений в ходе агентского взаимодействия, что требует формирования подходов к снижению уровня искажений в процессе поиска и производства информации и регулирования механизмов их формирования.

В рамках исследования произведен анализ институциональных факторов информационного искажения, позволяющий выделить факторы преднамеренного информационного искажения, проистекающие из неполноты сведений о качестве информации, производимой внутрифирменными организационными подразделениями либо рыночными агентами-поставщиками информационных продуктов и услуг, а также действия информационных фильтров, возникающих вследствие ограниченности способностей к поиску и обработке информации и субъективности ее восприятия.

Анализ данных факторов позволил выделить пять видов рисков, определяющих качество информации, включающих риск несоответствия информации потребностям заказчика, риски неполноты, искаженности и несвоевременности информации и риск излишних издержек.

Важнейшим инструментом решения проблемы информационных искажений и минимизации порождаемых ею рисков является выработка институциональных механизмов взаимодействия агента-заказчика информационных работ и агента-исполнителя. Сущность институтов и эффект их воздействия на уровень информационных искажений значительно различаются в зависимости от механизма осуществления информационного обеспечения (внутрифирменного либо рыночного).

Институциональными механизмами снижения информационных искажений на внутрифирменном уровне являются: институт

информационного управления, институт разделения труда в процессе информационного обеспечения, институт подбора персонала, занятого информационным обеспечением, и институт реализации кадрового потенциала информационного обеспечения деятельности предприятия. Снижение информационных искажений на уровне рыночного поиска и производства экономической информации обеспечивается действиями института агентского взаимодействия, института ценообразования на рынке информации и ценовой дискриминации, института страхования рисков и распределения ответственности между агентами и института доверия.

Рыночные и внутренние институты обладают разным потенциалом в снижении рисков качества информации. Рыночные институты более эффективны в снижении рисков неполноты информации, искаженности информации, несвоевременности предоставления информации. Внутрифирменные институты более эффективны при снижении риска несоответствия информации потребностям агента-заказчика и риска излишних издержек.

Разностороннее и комплексное исследование данных институтов позволит разработать систему мер институционального регулирования процессов информационного обеспечения как на уровне предприятия, так и на уровне рынка.

Институциональный анализ воздействия механизма целевых межбюджетных трансфертов на решение субнациональных властей (на примере реализации приоритетного национального проекта «Здоровье»)

В отечественной науке особенности воздействия различных видов фискальных инструментов на решение субнациональных властей в направлениях как определения объема общественных расходов, задающих количество соответствующего общественного блага, так и налогового регулирования, практически не изучены. Кроме того, специфичность российских условий требует адаптации к ним достижения и опыта, накопленных мировой наукой и практикой по исследуемой проблеме. Вместе с тем, внедрение современных инновации в публичном управлении – это и реформы разграничения полномочий, становления местного самоуправления, и реализация приоритетных национальных проектов, имеющих целевой характер, постоянно обогащает предмет исследования. Все это требует новых научных обобщений и выводов.

Целью исследования является оценка влияния целевых межбюджетных инструментов, в частности национального проекта «Здоровье», на решение субнациональных властей в области определения объема бюджетных расходов на здравоохранение, задающих количество соответствующего общественного блага – медицинских услуг. Объект – Республика Татарстан, в разрезе трех муниципальных образований различного статуса.

Гипотезы исследования

Гипотеза А. Определяющим фактором экономической и социальной успешности реализации закона о разграничении бюджетных отношений выступают экономическая развитость муниципалитетов. Гипотеза-следствие: в экономически развитых муниципалитетах социальные и экономические риски при переводе ЛПУ в другое подчинение в результате реализации закона 131 снижены. Объективные показатели: объем муниципального финансирования до и после реформы.

Гипотеза В. Социально-экономическая стабильность в Республике Татарстан, высокий уровень подчиненности руководителей предприятий (в том числе коммерческих) и муниципалитетов республиканской власти позволят за счет вливания дополнительных средств из республиканского бюджета и средств крупных предприятий (ОАО «Татнефть»,

«Нижекамскнефтехим» и др.) на первых порах поддержать муниципальное здравоохранение и не дадут произойти социально значимым потерям в этой области. Объективные показатели: бюджетные трансферты, «добровольные» пожертвования крупных налогоплательщиков.

Гипотеза С. Одновременное начало реализации 131-го ФЗ и национального проекта «Здравье» может затормозить поступление финансирования муниципалитетами ЛПУ, получающих поддержку в ходе реализации проекта. Объективные показатели: структура источников финансирования расходов отрасли здравоохранения.

Результаты проведенного исследования дают основания для констатации подтверждения выдвинутых гипотез: сокращения финансирования из местного бюджета в текущем периоде по сравнению с прошлым годом, при появлении дополнительного целевого финансирования в рамках национального проекта «Здоровья»; наличие самостоятельного потенциала решения социальных проблем у экономически развитых муниципалитетов.

Институциональный анализ высветил три важных аспекта в поведении субнациональных властей под воздействием целевых межбюджетных переливов, в частности, приоритетного национального проекта «Здоровье».

1. Установлено расхождение установок по предоставлению медицинского блага государства, ориентированного на субсидиарную ответственность, с ожиданиями россиян, полагающихся на государство – этатизм.
2. Выявлено наличие в государственном управлении синдрома «вертикального люфта» – расхождение в установках федерального и субнационального уровней государственного управления по приоритетности расширения предоставления общественного медицинского блага. На практике этот синдром раскрывается в снижении ответственности субнациональных властей, проявляемом в сокращении территориального финансирования медицинского обеспечения, при провозглашении приоритетности и целевом финансировании медицинского обеспечения федеральным уровнем государственного управления. Причины распространения описанного синдрома уходят к истокам построения фискального федерализма. Видятся в том, что, во-первых, децентрализации расходных обязательств осуществляется на фоне централизации доходов, сужающей собственную доходную базу территорий; во-вторых, как свидетельствует мировой опыт, реализация целевых межбюджетных переливов в условиях отсутствия ограничения на сокращение собственных доходных источников субнациональных властей приводит к замещению ими территориального финансирования.
3. Обнаружено в существовании такого источника финансирования отрасли здравоохранения, как «спонсорская помощь», проявление синдрома «неформальной автономии» муниципалитетов, который реализуется в косвенном контроле территориальных хозяйствующих субъектов муниципальной администрацией.

Институты посредничества и трансакционные издержки на российском рынке труда: теоретико-методологический аспект

Анализ посреднических структур российского рынка труда с позиций теории трансакционных издержек позволяет оценить, насколько эффективно современные институты посредничества выполняют свою основную задачу. Для этого необходимо, прежде всего, определить понятие «трансакционных издержек» для отдельных участников взаимодействия, а затем уже рассмотреть трансакционные издержки, возникающие при обращении к различным институтам посредничества.

Трансакционные издержки на рынке труда можно определить как «издержки, связанные с осуществлением сделок на рынке труда, с передачей права собственности на услуги труда»¹.

Приложение классификации правомочий, предложенной А. Оноре², к рабочей силе и процессу трудоустройства приводит к мысли о том, что спецификация прав собственности на рабочую силу в процессе трудоустройства в общем и целом детерминируется особенностями труда как специфического товара, его неотчуждаемостью от своего первого и по сути единственного собственника – наемного работника. При этом содержание того или иного права собственности практически не зависит от вида занятости и формы трудового договора. Принципиальным является факт добровольной оплачиваемой занятости.

Табл. 1. Виды трансакционных издержек и их содержание для разных сторон взаимодействия

Виды трансакционных издержек (согласно Норту и Эггертсону) ³	Содержание	
	Для работодателя	Для наемного работника
Search activities (издержки поиска)	- просмотр баз резюме - публикация объявления о свободной вакансии,	- просмотр базы данных вакансий в различных информационных источниках

¹ Словарь по экономике и финансам. Глоссарий.ру. <http://www.glossary.ru>

² Honore A. M. Ownership.-In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W., Oxford, 1961, с. 112-138, цит. по Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности, М., 1990.

³ Eggertsson T. Economic behavior and institutions. - N.Y.: Cambridge University Press, 1990. С.15

	обращение в государственные и частные службы занятости - поиск информации об уже найденных кандидатах на данную вакансию, наведение справок	(печатных и электронных) - использование личных связей, обращение к друзьям и знакомым - обращение в ГСЗ, кадровое агентство - поиск информации о данном работодателе «из первых рук»
Bargaining activities (издержки ведения переговоров)	Ведение торга о заработной плате, условиях труда, графике работы, продолжительности и периодичности отпуска, продолжительности и условий прохождения испытательного срока	
Contract making activities (издержки составления контракта)	Детали контракта определяются в ходе переговоров, данный вид издержек незначителен	Практически отсутствуют
Monitoring (издержки мониторинга)	Контроль за выполнением работником своих должностных обязанностей	Отслеживание выполнения работодателем своих обязательств
Enforcement (издержки на принуждение)	Использование методов морального и материального поощрения и наказания работников	Отстаивание собственных интересов, при несоблюдении работодателем своих обязательств, обращение в соответствующие органы, использование неформальных способов воздействия
Protection vs 3d parties (издержки на защиту прав собственности)	Контроль за работниками в целях пресечения использования рабочего времени и оборудования не по назначению	Отстаивание собственных интересов, выполнение только тех должностных обязанностей, которые оговорены в контракте.

Анализ содержания издержек, описанных в таблице 1, при обращении к формальным (государственные службы занятости, СМИ, кадровые агентства) и неформальным (социальные сети) институтам привел к следующим выводам.

Неформальные посреднические структуры отличаются от формальных институтов тем, что, несмотря на то, что изначальный смысл их функционирования далек от предоставления посреднических услуг на рынке труда, они в гораздо большей степени влияют на содержание транзакционных издержек в процессе поиска работы/подбора кадров. Особенно наглядно это видно при рассмотрении издержек мониторинга, издержек на принуждение и соблюдение прав собственности. Формальные структуры по своей сути в большей степени похожи на информационное поле, возможно с путеводителем, тогда как социальные сети представляют

собой тропинку, более короткий путь к желаемой цели. Существенное влияние оказывается не только и не столько на процесс поиска, но также и на процесс ведения переговоров, заключения и дальнейшего контроля за выполнением условий контракта.

Подход к анализу институтов посредничества с точки зрения возможностей снижения транзакционных издержек не только позволяет более подробно осветить специфику функционирования посреднических структур, но также объяснить некоторые особенности поведения индивидов на рынке труда. В частности - понять, почему по результатам расчетов, проведенных на данных государственной статистики⁴, или по результатам исследований различные каналы трудоустройства являются взаимозаменяемыми или взаимодополняемыми.

⁴ Данные Обследования населения по проблемам занятости, предоставляемые Федеральной службой государственной статистики

Экономическая теория государства: предыстория

Государство и политика всегда находились в центре внимания экономической теории. Развитие основного направления экономической науки тесно взаимосвязано с трансформацией представлений о роли, которую должна играть государственная власть в экономической жизни. При этом исследовательская позиция большинства экономистов по отношению к государству ограничивалось изучением целей его экономической деятельности, т.е. проблемы того, что должно делать государство — защищать права собственности, обеспечивать общественные блага, проводить или не проводить ту или иную экономическую политику и т. д., при этом вопрос о том, как государство осуществляет свои функции, вопрос о самой возможности реализации этих функций, оставался в стороне.

Адам Смит и его либеральные последователи исходили из индивидуалистического взгляда на экономику и общество. Классическая политическая экономия опиралась на определенную социальную философию, предполагающую, что общество представляет собой совокупность индивидов, принципом организации которой является не принуждение, а «естественный порядок», возникающий в результате свободного взаимодействия этих, руководимых лишь собственным интересом, индивидов. Государственная власть, воспринимая как насильственный институт, противоречит картине мира классической политэкономии и ограничивается лишь минимальным набором функций, обеспечивающих свободный обмен путем ограничения внешних по отношению к нему воздействий.

Подобная позиция не раз подвергалась критике со стороны тех направлений экономической мысли, которые предпочитали исследовать социально-экономические явления в их целостности, несводимой к составляющим ее частям. Представители немецкой исторической школы, марксизма и традиционного институционализма воспринимали общество как нечто большее, чем простая сумма составляющих его индивидов. Разумеется, нельзя ставить знак равенства между этими совершенно различными учениями, но все они признают, что общество (или класс), как некая целостность, может и даже должно посредством государственной власти решать широкий круг экономических и социальных задач.

Критика со стороны холистических теорий показала множественность, в зависимости от исходных донаучных положений, возможных подходов к исследованию экономических границ государственной власти. Это

побудило основное направление экономической науки отвергнуть свои философские основы, что соответствовало также позитивистским тенденциям в развитии общественных наук того времени. Пытаясь свести морально-этические предпосылки к минимуму, неоклассики создали абстрактную теорию рационального поведения отдельных экономических единиц, стремящихся, в рыночном взаимодействии, максимизировать определенную целевую функцию. В рамках неоклассической теории было разработано точное определение возможностей и недостатков, «провалов» рынка. Стремление к объективному анализу заставило эту теорию отказаться от негативного отношения к государственной власти, характерного для классической политической экономии. Но собственной теории государства неоклассика не дала, уклонившись от анализа противоречащих ее логике властных отношений.

Представители неоклассической теории, а позднее и кейнсианства, рассматривали государство как функцию, приписывая к кругу его деятельности все проблемы, порожденные несовершенством рынка. Предлагая подобную расширительную трактовку функций государственной власти, эти экономисты ссылались на некие «общие социальные цели», «общую волю», и тому подобные понятия, природа которых оставалась за рамками научного анализа. В результате экономическая теория, анализирувавшая рынок с индивидуалистических позиций и трактовавшая государство в холистической манере, столкнулась с трудноразрешимым методологическим противоречием. Все попытки перейти от анализа индивидуальных предпочтений к научному определению социальных задач потерпели неудачу, возвращая теорию к более широкому использованию ценностных суждений. Наконец, Кеннет Эрроу убедительно показал саму невозможность социального выбора, соответствующего индивидуальным предпочтениям.

Поэтому экономическая наука пришла к необходимости определить границы государства не только его функциями, но и его способностью выполнять эти функции. Перед экономикой встала проблема исследования природы и структурных границ государственной власти. Важнейшей теоретической задачей стало переосмысление роли государственной власти, исследование не только того, что государство делает, но и того, как оно осуществляет свои функции. Однако решение данной проблемы потребовало применения новой аналитической техники предназначенной для изучения организаций, а не равновесия на конкурентных рынках. Разработка такого теоретического инструментария стала возможной в рамках неонституциональной школы, представители которой стали рассматривать экономическую теорию как универсальную науку о выборе и, тем самым, расширили ее предмет, а вернее лишили ее собственного предмета.

Предоставление прав пользования частотным спектром

Актуальность исследования вопросов распределения участков частотного спектра для российской экономики определяется как наличием высокого спроса на эффективный институт распределения спектра, подстегиваемый бурным развитием технологий беспроводной передачи данных, так и необходимостью разрешения целого блока накопившихся проблем в данной сфере.

Частотный спектр, в отличие от других факторов производства, не является природным ресурсом, поскольку его объем определяется взаимодействием совокупности передающих и принимающих радиоэлектронных средств (далее — РЭС). Термином «частотный спектр» обозначают способ идентификации энергии согласно частоте, на которой она передается РЭС. Необходимость «разделения» взаимовлияющих РЭС для обеспечения совместимости РЭС делает спектр (электромагнитные каналы) редким благом.

Целью нашего исследования была выработка рекомендации по распределению спектра в РФ. Для ее реализации следовало решить ряд задач.

Свой анализ предоставления прав пользования частотным спектром мы начали с вопроса формы собственности. Не вызывает сомнения, что механизмы распределения экономического блага зависят от формы собственности на него. Будучи стратегически важным ресурсом, частотный спектр в подавляющем большинстве стран традиционно находится в государственной собственности. Мы полагаем, что приватизация спектра в отрасли телекоммуникаций запустила бы ценовой механизм его распределения и позволила бы увеличить эффективность его использования. Однако, этот процесс долог и перспектива передачи спектра из государственных рук в частные — среднесрочная. Поэтому в рамках данного исследования мы рассматриваем механизмы предоставления прав пользования спектром (временную аренду) в рамках государственной формы собственности.

Мы выяснили, что возможны и используются в мире 3 основных способа распределения спектра: конкурсная процедура, лотерея и аукцион. Проанализировав каждый из них, мы выявили преимущества и недостатки различных способов распределения спектра.

Основное преимущество конкурсов — гибкость, в силу практически неограниченного выбора критериев отбора победителей.

Обратная сторона гибкости — непрозрачность и бюрократизация. Как правило, проведение конкурсов — процедура затянутая, что является непозволительной роскошью в условиях бурного развития информационных технологий.

Главное и единственное преимущество лотерей — высокая скорость, сопряженная, однако, с абсолютно стохастическим характером выбора победителя, а значит и эффективности распределения ресурса. Именно поэтому в подавляющем большинстве случаев за лотереями следует арбитраж полученных прав, способный (но не обязательно) увеличить эффективность распределения, однако сопряженный с задержками и транзакционными затратами. Еще одним недостатком лотерей является то, что они не генерируют существенных доходов в государственную казну. На наш взгляд, применения лотерей для распределения спектра возможно лишь в случае острой необходимости их быстрой раздачи.

Изучив опыт зарубежных стран, мы пришли к выводу, что наиболее распространенным методом распределения спектра в развитых экономических странах в последнее десятилетие стали аукционы. По нашему мнению, это обусловлено способностью аукционов добиваться основных целей государства-аукциониста, которые могут быть различными и включать: стремление к максимизации выручки, обеспечению эффективности использования частотного ресурса, поддержка отдельных категорий макроэкономических агентов и др. К потенциальным недостаткам аукционов можно отнести необходимость в специалистах-теоретиках и организационные затраты.

Рассмотрение опыта разработки и проведения аукционов на спектр в подотрасли связи в различных странах (США, Новая Зеландия, Колумбия, Великобритания, Нидерланды, Швейцария, Италия, Германия, Австрия, Дания) позволило нам проанализировать различные использованные аукционные механизмы и их результаты, установить, что оптимальный аукционный механизм зависит от особенностей конкретного взаимодействия. Как мы выяснили, наиболее популярным является механизм открытых одновременных возрастающих аукционов, разработанный в США. Однако не всегда его использование приводило к эффективному исходу. Мы делаем вывод, что для случая слабой конкуренции за ресурс (число участников близко к числу лицензий) следует использовать англо-голландский механизм аукциона, для случая более жесткой конкуренции (число участников значительно больше числа лотов) — механизм одновременного возрастающего аукциона.

Изучив порядок распределения спектра в РФ, мы установили, что он сложен и непрозрачен. Распределение спектра проходит в несколько длительных и затратных этапов, предоставление прав осуществляется, как правило, на основе конкурсных процедур, а проведение аукциона предусмотрено лишь в исключительных случаях. Изучив имеющуюся нормативно-правовую базу в указанной сфере и опыт распределения

спектра мы делаем вывод, что: применение аукционных процедур в РФ ограничено, аукционные механизмы не разработаны, а действующие конкурсы подвержены субъективизму, коррупционным проявлениям, закрытости. В таких условиях трудно ожидать эффективного распределения спектра и своевременного реагирования игроков рынка телекоммуникаций на изменения технологий и спроса. Дальнейший анализ институциональной среды и нормативно-правовой базы позволит выработать рекомендации по распределению спектра в подотрасли связи отрасли телекоммуникаций.

Повышение конкурентоспособности информационных продуктов региональных средств массовой информации

Актуальность исследования определяется необходимостью поиска новых механизмов и инструментов повышения конкурентоспособности информационных продуктов региональных средств массовой информации в условиях развития компьютерных и цифровых сетевых систем, что приобретает самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важнейшая часть теории и практики институциональной экономики.

Информационный продукт региональных СМИ является товаром, обладающим характеристиками общественного и смешанного блага, имеющего определенную цену, индивидуальную полезность, определяющуюся объемом, качеством, предметной ориентацией использования информационного ресурса, а также обладающего признаками неделимости и неисключаемости из потребления

При выборе информационного продукта большое влияние оказывают информационные потребности жителей региона, подкрепленные покупательской способностью. Информационные потребности зависят от особенностей структуры ценностных ориентиров. При реализации информационного продукта между сторонами происходит сделка – в сфере товарного обмена ценностями.

Одной из задач реализации информационного продукта является обеспечение готовности и желания покупателя приобрести данный информационный продукт или создать для этого эффективную мотивацию.

Информационный продукт, создаваемый средствами массовой информации является не только средством удовлетворения информационных потребностей населения, но и их формирования и должен учитывать следующие векторные рамки: идеологический вектор, материальные возможности (денежные доходы на душу населения), структуру формирования валового регионального продукта.

Конкурентоспособность информационного продукта СМИ на региональном рынке определяется пятью интегральными статическими показателями: качество информационного продукта (издания, радиопрограммы); его ценой или доступностью; социально-экономической полезностью для индивида или группы индивидов, качеством рекламных услуг, наличие обратной связи с аудиторией.

Анализ причин низкой рентабельности организаций региональных средств массовой информации указывает, что эту проблему во многом можно решить посредством повышения уровня конкурентоспособности

информационного продукта, и через это обеспечить повышение конкурентоспособности самой организации.

В каждом регионе рынок информационных продуктов имеет свои тенденции, и на каждом этапе развития рыночных отношений формируется его особая концепция конкурентоспособности.

Можно выделить семь основных подходов конкурентоспособности организации регионального СМИ:

- 1) совершенствование производства информационного продукта;
- 2) совершенствование технологии обработки информационных сообщений при создании информационного продукта;
- 3) развитие альтернативных способов доставки и распространения (интенсификация сбыта);
- 4) концепция «спрос-предложение»;
- 5) социально-политической стабильности;
- 6) социальной востребованности;
- 7) развитие партнерских отношений, основанный на методах публич рилейшнз.

В заключение можно сделать вывод о том, что для успешного функционирования на рынке информационных продуктов региона каждая организация средства массовой информации должна выполнять две основные функции: обеспечивать платежеспособность организации за счет эффективной текущей деятельности и повышать ее конкурентоспособность за счет создания новых информационных продуктов, удовлетворяющих имеющиеся и формирующие новые потребности обновления технологий, внедрения инноваций.

Государственное регулирование отношений собственности в современной России

Отношения собственности – отношения между субъектами, возникающие по поводу распределения ресурсов в экономике. Отношения собственности всегда включает как минимум три составляющих: «собственник – объект собственности – не-собственник». Чем реже ресурс, тем выше его ценность, тем острее будут конфликты по поводу использования этого ресурса. С развитием общества возрастало желание избежать таких конфликтов, или, по крайней мере, сгладить их остроту. Однако установление прав собственности не устраняет полностью конфликты по поводу использования дефицитных ресурсов, но ограничивает их и упорядочивает, так как уменьшает неопределенность экономической среды, делая ее более стабильной и предсказуемой. Поэтому вполне логично понимать государство, как механизм, создающий и поддерживающий «правила игры» в экономике, в том числе, права собственности.

Современная наука признает факт существования положительных издержек по обмену и защите прав собственности (транзакционных издержек). Согласно так называемой теореме Р. Познера, «при высоких транзакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности». Таким образом, в спорных ситуациях транзакционные издержки должны быть возложены на ту сторону, для которой они ниже; тем самым минимизируются транзакционные издержки и, соответственно, максимизируется богатство общества. В связи с этим основная сложность государственного регулирования выражается в определении потенциально эффективного собственника. Помимо того, что государство является регулятором отношений собственности, оно само также участвует в хозяйственной деятельности. Причиной этого признается наличие областей экономической деятельности, где невозможно обеспечить интересы общества с помощью рыночного механизма. Речь идет о так называемых «публичных благах», то есть таких товарах (или чаще услугах), которые одинаково доступны всем членам общества, и при этом затруднительно исключить кого-либо из доступа, потому крайне сложным представляется обеспечить оплату производства таких благ. Производство «публичных благ» может быть обеспечено только с помощью непосредственного вмешательства государства в экономику. Общественные, в том числе национальные интересы также можно представлять себе в виде некоего «публичного блага», которое

потребляют уже не отдельные индивиды, а общество в целом. Само государство при таком подходе можно рассматривать как «публичное благо», финансируемое за счет средств, взимаемых принудительно в виде налогов. Проблема предоставления «публичных благ» решается, в том числе, путем создания специфических неприбыльных хозяйствующих субъектов, находящихся в публичной собственности. Очевидно, что при этом необходим как точный учет количества и состояния объектов, находящихся в публичной собственности, так и оценка эффективности их деятельности, показатели которой, вполне логично, должны содержать как рыночный, так и социальный компонент. Преследуя цель социально-экономического развития, построение процесса управления публичной собственностью необходимо осуществлять по принципу управления, ориентированного на результат (когда расходы на содержание должны соответствовать комплексному результату от использования объектов публичной собственности). В ходе рассмотрения документов, содержащих информацию о фактических результатах функционирования объектов публичной собственности, можно прийти к следующему выводу. Данные о доходах, полученных от объектов, в основном, представлены в едином документе – отчете о деятельности органа, осуществляющего процесс управления соответствующими объектами собственности. Напротив, данные о расходах, потраченных на управление этими объектами, содержатся в различных документах множества ведомств. Поэтому автор полагает, что при современных требованиях к документации органов, осуществляющих процесс государственного управления и местного самоуправления крайне затруднительно проанализировать эффективность управления объектами публичной собственности. Как следствие, крайне сложно на практике реализовать принцип управления объектами публичной собственности, ориентированного на результат.

Анализируя практику управления муниципальным имуществом в современных институциональных условиях, нельзя не заметить, что здесь имеются существенные проблемы. Формирование муниципальной собственности в соответствии с задачами, решаемыми в рамках местного самоуправления, в соответствии с положениями Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предусматривает, что к 1.01.2009 муниципальные образования должны полностью избавиться от имущества, не соответствующего требованиям статьи 50 указанного закона. Таким образом, доходы от муниципального имущества должны ощутимо сократиться в самое ближайшее время. При этом перечень задач, решаемых в рамках местного самоуправления, у большинства муниципальных образований страны требует увеличения расходов на содержание этого имущества. Далее, известно, что по задумкам авторов реформы местного самоуправления земельный налог должен стать основным доходным источником муниципалитетов. Если для региональных центров это еще возможно предположить, то в сельской местности, земельный налог – это явно не тот

доход, благодаря которому смогут наполняться местные бюджеты (если допустить сохранение действующих сегодня правил). Жители сельских поселений не спешат приватизировать землю, по крайней мере из-за двух причин. С одной стороны, из-за высокой стоимости платежей, связанных с приватизацией (высокой по сравнению с уровнем доходов сельских жителей), с другой стороны, из-за продолжительности процедуры приватизации. Отсюда предполагаем, что здесь необходимы быстрее институциональные преобразования, направленные на решение отмеченных проблем. В противном случае существенно усилится зависимость местных бюджетов от решений региональных центров по части регулирующих налогов. Также обозначим такой особо специфический аспект государственного регулирования отношений собственности, как проблему управления публичным имуществом, находящимся за пределами страны. Полагаем возможным выделить факторы, без разностороннего учета которых сложно обеспечить повышение эффективности управления указанным имуществом:

- политико-экономический (различие экономических приоритетов и вероятность наличия взаимных неурегулированных споров между страной-собственником имущества и страной пребывания имущества);
- институциональный (различия в нормативно-правовой базе страны-собственника и страны пребывания имущества по вопросам отношений собственности);
- информационный (наличие существенных трудностей в получении оперативных достоверных данных о количественной и стоимостной оценке объектов собственности, находящихся за рубежом, об эффективности использования указанных объектов).

В качестве основного вывода работы отметим, что возможность существования различий между правом публичной собственности де-юре и де-факто обуславливается низкой степенью организации системы контроля в данной сфере. Безусловно, затраты на организацию системы контроля необходимо сравнивать с ущербом от оппортунизма в данной сфере. Помимо явно определяемого экономического эффекта от четкой спецификации прав собственности, надо оценивать так называемый косвенный финансовый эффект от самого факта осуществления действий по совершенствованию системы контроля. Причем косвенный финансовый эффект возможно разделить на внутреннюю и внешнюю составляющую. С одной стороны, информирование граждан страны о результативности действий, предпринятых институтом власти по усилению системы контроля должно в существенной степени поспособствовать укреплению их доверия к власти как таковой, что в свою очередь может повлиять на развитие экономики страны в целом. Кроме того, данный эффект будет выражен в укреплении политического имиджа страны на международной арене, что также скажется на решении ее внешнеэкономических интересов на более высоком уровне.

Институциональное развитие ключевых организационных компетенций как основа создания стратегических альянсов

До последнего времени внимание ученых и специалистов-практиков было сконцентрировано на понятии конкуренции. Вместе с тем, в ситуации, когда внешняя среда становится все более непредсказуемой, а бизнес требует инновационного развития, необходимым становится возвращение к стратегиям кооперации, в том числе в виде формирования и развития стратегических альянсов. Рыночные силы влияния и темпы изменений все в большей мере вынуждают фирмы действовать в рамках их основной компетенции, одновременно выстраивая партнерские взаимоотношения с другими фирмами. Институциональный подход позволяет находить решения более глубокого и системного характера, чем классический.

Создание стратегических альянсов представляет собой в настоящий момент достаточно часто встречающийся, хотя и малоизученный, особенно в отечественной науке, феномен. Существует различие между понятиями «партнерство» и «стратегический альянс», хотя в литературе они часто отождествляются. Партнерства преследуют некие оперативные цели, в то время как альянсы направлены на достижение стратегических целей – больший акцент делается на будущих аспектах взаимодействия, и результаты этого взаимодействия имеют сравнительно больший период развития.

Цель стратегических альянсов состоит в максимизации выгоды посредством более тесной координации и взаимного использования ресурсов, в том числе и технологий. Несмотря на то, что торговые отношения, основанные на законах рынка, в большинстве своем ориентированы на максимизацию эффективности, тот факт, что никто не делится информацией, что не существует тесных связей между покупателем и продавцом, скорее всего, приведет к слабой экономической активности тех компаний, которые обращают недостаточно внимания на альянсы и партнерские взаимоотношения. Обмен информацией, как и другие формы кооперации, лежат в основе силы и большего потенциала создания ценности в рамках альянсов. Здесь отношения поставщика и потребителя управляются взаимной зависимостью, ожиданиями продолжительных отношений и доверием.

Таким образом, стратегический альянс выступает как соглашение между покупателем и поставщиком, которое подразумевает вовлечение партнеров на долгосрочной контрактной основе и включает в себя разделение информации, рисков и выгод от этих взаимоотношений. Такие

отношения предоставляют вовлеченным сторонам значительные преимущества и способствуют созданию эффекта синергии. Вместе с тем, создание и развитие альянсов требуют значительных инвестиций, и, следовательно, фирмам необходимо максимально благоразумно подходить к выбору механизма организации стратегического альянса. В качестве такого инструмента мы предлагаем использовать ключевые организационные компетенции.

Организационная компетенция – это комплекс знаний, навыков и технологий управления ресурсами и бизнес-процессами организации, носителями которых индивидуально или коллективно являются ее работники. Компетенция, участвующая в создании наибольшей полезности, являющаяся коллективным знанием, которое позволяет управлять использованием других компетенций, называется ключевой. В институциональном аспекте ключевую организационную компетенцию можно рассматривать как форму организации внутри- и межфирменных отношений.

В рамках стратегического альянса каждая компания использует несколько ключевых компетенций. Хотя менеджеры должны знать диапазон компетенций, необходимых для конкуренции за какой-либо конкретный продукт или рынок, им не требуется иметь их все в своей фирме. Те сферы деятельности, которые не являются ключевыми, передаются в рамках альянсов организациям-партнерам, которые способны эффективнее производить требуемый продукт или услугу. Даже в рамках ключевой компетенции могут существовать возможности для кооперации там, где внутренних ресурсов фирмы оказывается недостаточно.

Вместе с тем, влияние, мощь и прибыли любой фирмы в рамках стратегического альянса зависят от уникальности и относительного значения ее собственных ключевых компетенций. Поэтому решения о том, чем владеть, а что заимствовать от других, должны быть основаны на глубоком понимании того, что является, а что не является ключевой компетенцией фирмы.

Институциональное развитие ключевых организационных компетенций мы предлагаем рассматривать как комплексный процесс, который включает в себя:

1. выявление существующих ключевых компетенций фирм-партнеров по стратегическому альянсу;
2. определение возможной конфигурации ключевых компетенций в рамках стратегического альянса;
3. разработку и реализацию программы развития ключевых компетенций фирм-партнеров;
4. оптимизацию конфигурации ключевых компетенций в стратегическом альянсе.

Таким образом, концентрируясь на сферах ключевой компетенции и сотрудничая с организациями, которые специализируются в других

областях, фирма может одновременно получать выгоды как от экономии на масштабах производства, так и от экономии на дифференциации или разнообразии товарного ряда. При этом наиболее эффективная организация подобного сотрудничества между конкурентами строится именно на взаимодополнении компетенций участвующих организаций. Поэтому сегодня особенно важно научиться правильно, выявлять и развивать ключевые компетенции с тем, чтобы добиться оптимальной их конфигурации в рамках создаваемых альянсов.

Институциональный анализ корпоративной культуры градообразующих предприятий Свердловской области

Исследовательская работа направлена на разработку методического подхода к оценке роли корпоративной культуры как основного института трудовых отношений для повышения эффективности внутренней и внешней социальной политики градообразующих предприятий Свердловской области.

Особенность современных исследований в области внутрифирменных трудовых отношений заключается в том, что они рассматриваются без учета специфики объекта, а в ряде случаев без учета особенностей функционирования рынка труда, на котором осуществляется деятельность предприятия. Специфичные формы взаимоотношений работодателя и работника наблюдаются на градообразующих предприятиях Свердловской области.

Цель проекта состоит в обосновании и выборе инструментария по повышению эффективности корпоративной культуры как ключевого элемента системы управления трудовыми отношениями градообразующих предприятий. Способом достижения поставленной цели является выявление специфики институтов корпоративной культуры на градообразующих предприятиях, определение различных типов корпоративной культуры посредством кластерного анализа.

Объектом исследования являются градообразующие предприятия Свердловской области различных форм собственности и отраслевой принадлежности.

В качестве методов диагностики и анализа будут использоваться институциональный анализ, социометрический анализ (анкетирование, интервью), кластерный анализ.

Перечисленный инструментарий позволит выявить специфику построения корпоративной культуры градообразующих предприятий Свердловской области, определить возможные типы корпоративной культуры и оценить влияние сложившихся трудовых отношений на внутреннюю и внешнюю социальную политику компании.

Гипотезы, которые подлежат проверке в ходе исследования:

1. Корпоративная культура является первичным институтом, оказывающим влияние на трудовые отношения и остальные элементы политики фирмы
2. Градообразующие предприятия Свердловской области обладают специфической корпоративной культурой, ключевыми

институтами которой является традиционализм и преемственность (path dependency – зависимость от предшествующего развития).

3. Корпоративная культура градообразующего предприятия транслируется на внешнюю среду (город). В свою очередь город, обладая признаками монополии, поставляет специфическую рабочую силу градообразующему предприятию, что порождает особые двусторонние трудовые отношения работодателя и работников.
4. Градообразующие предприятия Свердловской области имеют различные модели корпоративной культуры, которые могут быть объединены и классифицированы.

Актуальность работы состоит, прежде всего, в том, что в настоящее время необходим поиск методов и подходов к управлению градообразующим предприятием, так как эффективность его социальной политики предопределяет не только эффективность деятельности самого предприятия, но и конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и качество жизни населения всего города.

С целью оценки типа корпоративной культуры градообразующих предприятий предполагается конструирование интегрального показателя «коэффициент традиционализма».

Кроме того, новизна поставленной задачи состоит в том, что на основе выявления различных типов корпоративной культуры и с учетом специфики градообразующих предприятий будут разработаны рекомендации для повышения эффективности внутренней и внешней социальной политики градообразующих предприятий Свердловской области.

Стандарты преподавания

Качество образовательных услуг, предоставляемых вузом, в значительной степени зависит от уровня преподавания. Но деятельность преподавателя достаточно сложно контролировать, так как сложно оценить результат его труда. С другой стороны, тотальный контроль может привести к существенным проблемам. Так Ларсон¹ отмечает, что одним из важнейших условий деятельности преподавателя является наличие академической свободы. Академическая свобода означает свободу от внешнего контроля в исследовательской и преподавательской деятельности. Но высокая степень академической свободы должна поддерживаться социальными механизмами. Такой социальный контроль профессионального поведения осуществляется профессиональным сообществом². Именно с помощью академических стандартов профессиональное сообщество и осуществляет этот контроль³. Исследователи отмечают, что со временем в преподавательской и исследовательской деятельности формируется ядро академических стандартов⁴.

В целом в научных работах используют следующее определение академических стандартов: стандарты – это то, что задает критерии надлежащего и ненадлежащего поведения по отношению к студентам и коллегам в исследовательской и преподавательской деятельности⁵.

Маркс⁶ выделяет два типа академических стандартов, возникающих в вузе: стандарты допуска в университет, то есть стандарты приема преподавателей на работу; стандарты академической деятельности в рамках университета, то есть стандарты преподавательской и исследовательской деятельности.

Но академические стандарты поведения не избавляют полностью от возможного недобросовестного поведения. Основная причина этого заключается в наличии издержек следования стандартам. Соответственно, они нуждаются в мониторинге, который может быть как внешним, так и

¹ Larson E., 1997, Academic freedom amidst competing demands // *Journal of Professional Nursing*, Vol. 13, №4

² Goode W., 1957, Community within a community // *American sociological review* 22, №2

³ Braxton J., Bayer A., Finkelstein M., 1992, Teaching performance norms in academia // *Research in Higher Education*, Vol. 33, №5

⁴ Braxton J., Toombs W., 1982, Faculty uses of doctoral training: Consideration of a technique for the differentiation of scholarly effort from research activity // *Research in Higher Education* 16, №3

⁵ Marks D., 2002, Academic standards as public goods and varieties of free-rider behaviour // *Education economics*, Vol. 10, №2

⁶ Goode W., 1957, Community within a community // *American sociological review* 22, №2; Marks D., 2002, Academic standards as public goods and varieties of free-rider behaviour // *Education economics*, Vol. 10, №2

внутренним. Внутренний контроль может быть со стороны администрации, других преподавателей и студентов. Внешний контроль – со стороны аккредитационных агентств, учредителей, академического сообщества.

Для эффективного социального контроля необходимо, чтобы преподаватели следовали стандартам. Но стандарты также должны поддерживаться системой поощрений и санкций. Это необходимо для эффективного функционирования норм⁷.

Если стандарты устанавливаются разными агентами, то, видимо, они в разной степени будут значимы. В связи с этим возникает вопрос о том, в каком случае стандарты будут более значимыми, более высокими и в большей степени соблюдаться:

- стандарты, устанавливаемые администрацией;
- стандарты, формируемые внутри самого коллектива.

Наличие равновесия, которое характеризуется самоподдерживающимися стандартами, обуславливается тем, что преподаватели с более высокими компетенциями могут быть заинтересованы в подаче сигнала о своих характеристиках. Одним из видов сигнализирования и являются инвестиции во взаимный мониторинг и поддержание определенного стандарта качества академической деятельности.

В работе представлена модель, которая описывает установление стандартов в вузе при различных институциональных ограничениях. Показывается, что сравнительная эффективность зависит от дисперсии «качественных» характеристик преподавателей и от ряда других параметров.

⁷ Zuckerman H., 1977, Deviant behavior and social control in science // Deviance and Social Change // Sagarin E. (ред.) Beverly Hills, CA: Sage.

Институт банкротства: выбор кредиторами стратегии возврата долга

Эффективность института банкротства во многом определяется лежащим в его основе законодательством о банкротстве. Законодательство вкупе с распространенной в стране корпоративной культурой взаимодействия между компаниями формирует определенные ожидания у экономических агентов, на которых они основываются в принятии решений. Закон о банкротстве и соответствующая система принуждения к его исполнению определяют характер и размер сопутствующих трансакционных издержек, которые играют, по нашему мнению, ключевую роль в выборе механизма возврата долга. Мы рассматриваем два основных варианта возврата долга: путем легальных механизмов, зафиксированных в соответствующих законодательных актах, а также неформальные механизмы, разработанные непосредственными участниками взаимоотношений. Только формальные или только неформальные правила не позволяют решить проблему неплатежеспособности полностью, однако для их эффективного функционирования должен соблюдаться определенный баланс, так как зачастую использование неформальных механизмов не учитывает интересы всех сторон вовлеченных в проблему неплатежеспособности.

Для формальных процедур банкротства характерно усложнение процесса и увеличение срока его протекания. В частности, это связано с тем, что все больше экономических агентов становятся связанными с проблемой несостоятельности отдельно взятой компании. В ходе банкротства компании, помимо интересов кредиторов и должника, затрагиваются интересы работников компании-банкрота, потребителей ее продукции, поставщиков, а также государства. С одной стороны, это означает рост трансакционных издержек, сопряженных с использованием законодательства, и увеличение привлекательности неформальных механизмов. С другой стороны, достигнуть неформальной договоренности между всеми участниками невозможно из-за чрезмерного разброса их интересов. И поэтому применение неформальных процедур очень часто будет приводить к исключению ряда заинтересованных агентов и соответственно к ущемлению их интересов.

По-нашему мнению, сравнительная привлекательность формальных и неформальных процедур определяется тем, какие им сопутствуют трансакционные издержки. И основную роль здесь играет государство, задавая формальные рамки. Если использование законодательства о

банкротстве будет чрезмерно дорогостоящим, то компании предпочтут использовать другие методы решения проблемы.

Особый интерес для проведения сравнительного анализа представляют стратегии частного принуждения (использование силовых структур и организованных преступных группировок) и сферы законодательства. Данные стратегии во многом совпадают по параметрам, характеристикам, условиям, в которых стороны к ним склонны прибегать экономические агенты. Обе стратегии предполагают наличие низкого уровня доверия участников сделки друг другу, отсутствие возможностей влияния посредством репутационного механизма на стимулы друг друга к выполнению обязательств, а также высокий уровень доверия третьему лицу. Однако для общества данные стратеги не всегда соответствуют одинаковому уровню благосостояния. Как правило, механизмы частного принуждения неоптимальны. Чем определяется выбор кредиторов между законодательными механизмами принуждения и частными структурами, и что нужно сделать государству, чтобы выбор был в пользу легальных механизмов решения конфликтных ситуаций?

В работе построена модель взаимоотношения кредиторов, в ходе которого осуществляется выбор между неформальными правилами (частным принуждением) и формальными правилами (существующей в стране процедурой банкротства). Показано, что всегда во взаимодействии присутствуют равновесия, в которых кредиторы будут предпочитать судебную процедуру и частное принуждение. Более того, частное принуждение, как правило, является устойчивым равновесием при более мягких ограничениях на параметры, нежели, чем равновесие, в котором кредиторы предпочитают судебную процедуру. Несмотря на это у государства есть возможности повлиять на то, какое в результате установится равновесие.

Пути институционального решения проблемы «горизонтальной» асимметрии информации в сложных организационных системах

Одним из предметов исследования в теории игр и институциональной экономике является изучение проблем, связанных с неэффективностью функционирования сложных организационных систем (ОС), состоящих из различных участников (агентов и управляющих центров), способных к целенаправленному поведению. При этом эффективность (в распределительном, операционном и информационном смыслах) означает несоответствие ожидаемых и наблюдаемых результатов (целевых функций).

В современных исследованиях чаще всего рассматриваются рынки, или ОС, участники которых координируются «рыночным» механизмом. В связи с этим актуальным является исследование проблем информационной неэффективности в ОС, в частности, асимметрии информации между их участниками, с различными механизмами координации и путей их разрешения. Результаты такого исследования приведены далее.

1. Неоклассическая научно-исследовательская программа считает наиболее эффективным «рыночный» («ценовой») механизм координации. Традиционный институционализм обращает внимание на ведущую роль «директивного» («планового», «иерархического») механизма. Неинституционализм утверждает, что в настоящих условиях бурно развивается третий – «сетевой» механизм координации, возникший на основе первых двух. На практике в ОС встречаются смешанные механизмы координации.

2. В исследованиях можно три понятия информации – это «запас знаний» (редкий экономический ресурс, растворенный среди участников ОС, рационально выявляемый, оцениваемый и распределяемый между ними); «сигнал» (количественное содержание, передаваемое в ходе коммуникации агентов, которое меняет пространства вероятностей и исходов получателя); «новые сведения» (смысловой результат наблюдений, например, за другими агентами, «природой»). Для анализа ОС перспективны первый и второй смыслы.

3. Среди всех видов неэффективной информации (неидеальная, неопределенная, асимметричная и неполная), особый интерес наряду с асимметричной информацией (наиболее исследуемая проблема сложных ОС, заключающаяся в несовпадении информационных множеств у различных их участников) представляют ситуации с неопределенной (дает

возможность измерения информации) и неполной (дает инструментарий для информационного управления агентами) информацией.

4. Асимметрия информации в ОС разделяется на два вида. «Вертикальная асимметрия» (между участниками ОС на разных уровнях иерархии) не может быть эффективно разрешена без значительного роста управленческих затрат. «Горизонтальная асимметрия» (между участниками ОС на одном уровне иерархии) может разрешаться посредством конструирования некоторых ограничительных (формирование механизма координации) и побудительных (информационное управление) институтов (построенных на основе концепции «общего знания», а также на предпосылке о стационарности рефлексивных представлений агентов, позволяющих скоординировать осведомленность и стратегии агентов, в большей степени отвечающие целям управляющих центров на данном иерархическом уровне).

5. Примером сложной ОС с распределенной системой принятия решений, основанной на смешанном механизме координации, является ОС территориальной социально-экономической структуры России, включающей участников, связанных сложной системой взаимоотношений на пяти уровнях иерархии (Федерация, федеральный округ, субъект Федерации, муниципальные районы и округа, городские и сельские поселения). Проблема «горизонтальной» асимметрии информации становится в данной системе особо актуальной в условиях формирования сквозной системы комплексных программ социально-экономического развития (КП СЭР). После анализа практики формирования КП СЭР муниципальных образований Красноярского края, выяснилось, что институциональная структура муниципальных уровней иерархии ОС может быть усовершенствована посредством конструирования более директивного механизма координации посредством реформирования комплексного управляющего центра всеми агентами данного уровня иерархии (Консультативного центра по вопросам КП СЭР), а затем внедрения методов информационного управления поведением агентов.

6. Эффективность конструирования ограничительных и побудительных институтов в ОС может быть измерена посредством целевой функции управляющего центра ОС. Такая функция может быть сформирована на основе меры измерения энтропии (меры неопределенности будущего). При формировании и исполнении КП СЭР она будет показывать изменение управляемости социально-экономическими процессами на территории. В качестве исходных данных могут быть использованы запланированные и наблюдаемые целевые ориентиры, исполняющие роль «сигналов» для участников ОС.

Назначать или выбирать губернаторов: эмпирическое исследование

В этой работе проводится эмпирическое исследование, цель которого – понять, каким образом наличие назначенного губернатора (по сравнению с выбранным) влияет на рост региона и количество предоставляемых в регионе общественных благ. В работе используются данные по российским регионам с 1991 по 2003 годы. Исследование показывает, что назначение губернаторов скоррелировано с ростом доходов бюджета и количества предоставляемых в регионе общественных благ. Данные также говорят о том, что положительный эффект назначений проявляется гораздо сильнее в бедных, неиндустриальных регионах с маленькой численностью населения.

Вопрос о том, как влияет назначение представителей власти на реальные социальноэкономические показатели, неоднократно рассматривался с теоретической точки зрения в современной литературе по политической экономике. Во-первых, как правило, различают бюрократов и политиков исходя из их стимулов: одни хотят соблюсти контракт, угодить своему начальнику, а другие – угодить избирателям. Во-вторых, вопрос назначений губернаторов также тесно связан с вопросом децентрализации, которая, с одной стороны, может привести к более эффективно распределению общественных благ, а с другой стороны – наоборот, к коррупции, уходу от налогов.

События, происходившие в России с 1991 по 2003 год, предоставляют нам уникальную возможность оценить влияние назначений на рост регионов, качество предоставляемых в них общественных благ. Подобный политический эксперимент, в ходе которого, назначенные губернаторы постепенно сменялись выбранными, немислим в развитой стране со стабильной конституцией. Вопрос назначений также является актуальным для современной России, хотя маловероятно, что результаты данного исследования стоит переносить на ситуацию сегодня: слишком сильно отличается стадия развития, на которой находится страна сегодня.

Вопрос того, в каких именно регионах разрешать выборы раньше, чем в других, конечно же, решался неслучайно. В работе показаны различия между регионами, в которых разрешили выборы практически сразу, и тех, в которых все еще оставались назначенные губернаторы. Однако методы панельного анализа помогают нам даже при наличии подобной эндогенности до определенной степени разобраться, какова же была корреляция между назначениями и ростом доходов регионов,

качеством предоставляемых в них общественных благ. С помощью модели с фиксированными региональными и временными эффектами удастся обратить внимание именно на изменения внутри региона, а не на различия между регионами. Таким образом, сравниваются бюджетные доходы в каждом из регионов (и другие показатели) при назначенных и выбранных губернаторах.

Проведенное исследование показывает, что назначения коррелируют с увеличением бюджетных доходов, увеличением числа дошкольных учреждений, врачей, уменьшением заболеваемости и выбросов в окружающую среду. Устойчивость полученных результатов была тщательно протестирована различными методами, в том числе для тестирования использовались регрессии Арелано-Бонда.

Была также сделана попытка понять, от каких характеристик региона может зависеть сила влияния назначений. Было выявлено, что наиболее сильна корреляция назначений с увеличением бюджетных доходов, общественных благ в бедных, неиндустриальных регионах с маленькой численностью населения.

Полученные результаты могут быть объяснены как тем, что назначенные губернаторы действительно работали более эффективно в 90-х годах, так и тем, что выборы вводились в регионах с наиболее сильно падающими доходами: наиболее неблагополучных регионах. Первая версия дает повод задуматься, почему в России в 90-х годах произошел провал института выборов, вторая же еще раз подчеркивает эндогенность политических событий, взаимосвязь экономики и политики.

Неденежные мотивы преподавателей: влияние параметров академической среды

Оценка качества, усилий и результатов преподавательской и исследовательской деятельности преподавателей как доверительных благ связана с большими издержками, и поэтому внутренняя мотивация преподавателей очень важна (Kouzminov, Yudkevich 2007)¹. Внутренне мотивированных людей, заинтересованных в содержании работы, не нужно контролировать, а это важно в ситуации, когда издержки на контроль очень высоки.

Изучение мотивационной структуры и условий, в которых она развивается, поможет понять, что способствует развитию академических стимулов, в каких условиях они разрушаются, а в каких, наоборот, укрепляются; какие условия необходимо создать для людей с разной мотивационной структурой для того, чтобы они были удовлетворены работой.

Одним из необходимых условий, на наш взгляд, является академическая среда – необходимый институциональный контекст, который является стимулирующим и одновременно ограничивающим, контролирующим работу преподавателей. В данной работе рассматривается, что мы понимаем под академической средой, как академическая среда контролирует и поощряет преподавателей.

Под академической средой мы будем понимать структуру связей между преподавателями (плотность контактов, сила связей, и др.), которая определяет значимость потока информации между преподавателями. В качестве «наполнения» сетевых структур в данной работе предлагается использовать ценности, нормы преподавательской и исследовательской деятельности и др., упорядочивающие, регулирующие взаимодействие между преподавателями (а также между преподавателями и студентами) – стандарты преподавания, научной работы, правила поведения с коллегами (конкурентные отношения или сотрудничество, дружеские или враждебные), студентами; ценность академического вознаграждения – то, насколько среди преподавателей ценится участие в проведении исследований, научные статьи, выступления на конференциях и др. Характеристики структуры сети стоит рассматривать прежде всего как влияющие на усвоение этих норм. Итак, под академической средой мы

¹ Kouzminov Y., Yudkevich M. Academic Freedom and University Standards for Teaching and Research. Working paper WP10/2007/01

будем понимать, с одной стороны, сам сетевой каркас, и, с другой стороны, его наполнение.

Стимулирующая, поощряющая роль академической среды видится нами в усилении значимости неденежных мотивов, ценности академического вознаграждения, а также в обеспечении возможностей получения академического вознаграждения. Рассмотрим сначала, что понимается под академическим вознаграждением.

Академическое вознаграждение включает в себя признание достижений коллегами и учениками, удовлетворение от процесса творческой деятельности, неотчужденного труда, от вклада в научную дисциплину, и др. (Кузьминов 2004; Kouzminov, Yudkevich 2007; Meyer, Evans 2003; Leslie 2002).² Можно предположить, что в преподавании остаются те, для кого актуализирована и осознанна потребность в академическом вознаграждении. В работе Johnsrud (2002)³ подчеркивается, что получение заработной платы никогда не принималось за основной мотив преподавателей как профессионалов.

Академическое вознаграждение (стремление к получению признания как коллег, так и студентов) институционально закреплено в профессиональных нормах преподавателей. Теоретики социологии профессий выделяли альтруизм (заинтересованность прежде всего не в материальной прибыли, внешнем вознаграждении, а во внутреннем вознаграждении - признании) в качестве основной черты академической профессии (см., например, Парсонс 1998, Goode 1957)⁴. Потребность в академическом вознаграждении формируется в процессе социализации в учебном заведении.

Однако не стоит рассматривать мотивацию как раз и навсегда закрепленную и универсальную для всей совокупности преподавателей, а самих преподавателей как атомизированных индивидов. Мотивация преподавателей, вероятно, не является автономной по отношению к социальному и институциональному контексту, а во многом определяется им. Причем, как можно предположить, от этого контекста зависит не только важность этого мотива, но и степень, в которой преподавателям удастся удовлетворить свою осознанную потребность в академическом вознаграждении. Мы исходим из предпосылки, что потребность в академическом вознаграждении социально конструируема: мотивационная структура во многом формируется уже на рабочем месте, зависит в большой степени от «качества» студентов, научного потенциала коллег, от

² Кузьминов Я.И. Образование в России. Что мы можем сделать? // Вопросы образования. №1, 2004. Meyer L., Evans I. Motivating the Professoriate: Why Sticks and Carrots are Only for Donkeys. Higher Education Management and Policy. Vol. 15. No.3. 2003. pp. 151-167. Leslie, D.W. Resolving the Dispute: Teaching is Academe's Core Value. The Journal of Higher Education. Vol.73. No.1. 2002. P. 49-73.

³ Johnsrud L., Rosser V. Faculty Member's Morale and Their Intention to Leave // The Journal of Higher Education. Vol. 73. No. 4. 2002. pp. 518-538.

⁴ Парсонс, Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1998. Goode W.J. Community within a community: The Profession // American Sociological Review. XXII (Apr. 1957). P.194-200.

состояния академической среды (разделяемых норм и ценностей, характера взаимодействия с коллегами). Мы определяем стимулирующую роль академической среды не только как способствование развитию неденежных мотивов преподавателей, но и как условие получения академического вознаграждения. Если среди преподавателей низка ценность качественных исследований и преподавания, если студенты не заинтересованы в учебе, если в локальном сообществе преподавателей существуют коммуникационные проблемы, то затруднено получение академического вознаграждения – признания, удовлетворения от самого процесса преподавания и т.д.

Важное значение имеет также и функция академической среды как контролера. Эту роль академическая среда может выполнять благодаря существованию нормы незаинтересованности (Мертон 2006)⁵. Часто эту норму трактуют только как отсутствие личной заинтересованности исследователя, отсутствие иных целей кроме роста научного знания. В случае преподавательской деятельности незаинтересованность в такой трактовке выглядела бы как, например, отсутствие материальной заинтересованности преподавателя, а ориентация на антинорму вела бы к снижению качества преподавания, большему вниманию к одним ученикам, нежели к другим и т.д. Но сам Мертон и некоторые его последователи трактуют эту норму как специфический набор средств (институциональное «давление» наблюдения, контроля коллег), позволяющий добиться роста научного знания (Wunderlich 1974)⁶, а в случае преподавателей – качественного преподавания, трансляции знаний. Незаинтересованность возможна только при условии осуществления академическим сообществом контроля за преподавательской и исследовательской деятельностью, оценки и подтверждения результатов. Важность контроля со стороны коллег подчеркивают также и теоретики социологии профессий. В отличие от не-профессионалов, оценку деятельности которых производят клиенты, результаты деятельности профессионалов могут быть оценены только другими профессионалами (Абрамов 2005).⁷

Итак, ограничивающие, контролирующие функции академической среды заключаются не только в том, что академическая среда содержит нормы, на которые ориентируются преподаватели, стандарты, которым преподаватели должны следовать, и т.д. Академическая среда осуществляет контроль, так как содержит норму незаинтересованности, в соответствии с которой преподаватели осуществляют контроль и оценку деятельности коллег. Если же этого не происходит - контроль со стороны академического сообщества ослаблен, структура сети разрежена и т.д., то под угрозу ставится нормальное функционирование такого сообщества.

⁵ Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. М.: АСТ Москва: Хранитель. 2006.

⁶ Wunderlich R. The scientific ethos: a clarification // The British Journal of Sociology. Vol. 25. No. 3 (Sep.). 1974. pp 373-377.

⁷ Абрамов Р.Н. Российские менеджеры: социологический анализ становления профессии. М: КомКнига, 2005.

Принятие решений о выборе вуза (на примере школьников г. Климовска)

Сегодня большое значение имеет не только высшее образование вообще, но и его качество. Желających получить высшее образование огромное множество. При этом, как правило, абитуриентам не все равно, в каком вузе и на какой специальности учиться. Следовательно, процесс принятия решений для будущих абитуриентов очень важен. Неправильное решение о выборе вуза или специализации может привести к тому, что человек будет заниматься ни тем, что ему интересно и к чему у него склонность. Исследование посвящено проблеме принятия школьниками старших классов и их родителями решения о выборе вуза.

Объектом данного исследования являются школьники 9 и 11 классов г. Климовска Московской области и их родители, предметом - принятие решений о выборе вуза школьниками г. Климовска.

Целью исследования является выявление характеристик процесса принятия решений школьниками. В исследовании рассматриваются источники информации о вузах, куда собираются поступать школьники, а также участники в принятии решений о выборе вуза. Кроме того, устанавливаются причины, повлиявшие на выбор вуза(-ов) школьниками. Школьники делятся на группы по данным причинам, анализируются различия между получившимися группами. Особое внимание уделяется влиянию на принятие решений человеческого и культурного капитала школьников.

В качестве эмпирической базы исследования используются данные проведенного при участии автора социологического обследования школьников 9 и 11 классов г. Климовска и их родителей.

Результаты исследования

Источники информации. Неформальные каналы информации о ВУЗах в целом больше распространены среди школьника. Кроме того, намного больше народу узнало о вузе от друзей или знакомых, чем от родителей, хотя сначала мы предполагали, что родители – это основной канал информации о вузах. Это может быть связано с тем, что практически у каждого человека есть много друзей и знакомых, которые включены в разные круги общения, и, соответственно, в совокупности они обладают большей информацией о вузах, чем родители.

Участники в процессе принятия решений о выборе вуза. В основном ориентировались на собственное мнение 60% и на мнение

родителей 36% школьников. При этом 75% скорее сами приняли решение о том, куда будут поступать, и только в случае 17% детей решение приняли родители. Почти половина родителей (49%) при принятии решения о финансовых инвестициях прежде всего ориентируются на полезность для будущего ребенка того образования, которое он (она) хочет получить. Это можно объяснить тем, что для родителей важно как то, чтобы получаемое образование было интересно ребенку, так и то, чтобы оно было востребовано в обществе. Более четверти родителей (27%) при принятии решения о финансовых инвестициях не учитывают мнения ребенка.

Причины выбора вузов. В качестве наиболее важных причин выбора ВУЗов школьники выделяют возможность получения хорошей профессии, престиж ВУЗа, легкость нахождения работы после его окончания. Школьники были разделены на 4 группы по причинам выбора ВУЗа.

Группа 1 (35 чел.) включает школьников, при выборе ВУЗа прежде всего ориентирующихся на его престиж, возможность получения хорошей профессии, легкость нахождения работы после его окончания. Важно отметить, что для этой группы школьников никакого значения не имеют совет родителей и наличие военной кафедры в ВУЗе.

Группа 2 (41 чел.): наиболее значимыми причинами выбора ВУЗа эта группа школьников считает возможность получения хорошей профессии, легкость нахождения работы после окончания ВУЗа. При этом важное значение имеют также престиж ВУЗа, а также (в отличие от группы 1) совет родителей и наличие военной кафедры.

Группа 3 (19 чел.): школьники, ориентирующиеся при выборе ВУЗа на возможность получения хорошей профессии и на совет родителей, однако не ориентирующиеся на престиж ВУЗа и легкость нахождения работы при его окончании.

Группа 4 (17 чел.): основная причина выбора ВУЗа для этой группы – легкость поступления, однако также играет роль возможность получения хорошей профессии.

Получившиеся группы несколько различаются по полу, выбранной специализации образования, по участникам формирования образовательной стратегии. Группы школьников по причинам выбора вуза сильнее различаются в степени обладания человеческим капиталом, чем культурным капиталом. При этом группа 4 (ориентация на легкость поступления) обладает в меньшем объеме обоими видами капитала, что, скорее всего, свидетельствует о том, что на легкость поступления в основном ориентируются менее способные абитуриенты, так как у них есть меньше возможностей для выбора.

Экономика образования: анализ спроса на образовательные кредиты в России

С 2001 года доля российских студентов, обучающихся на платной основе, превышает долю студентов-бюджетников¹. Этот разрыв не только сохраняется, но и растет. Образование становится платным, появляются люди, которые не могут позволить себе образовательные услуги некоторых ВУЗов в силу материальных ограничений. В данных условиях становится актуальна задача изучения образовательного кредитования – услуги, направленной на помощь индивиду в финансировании получения высшего образования. В частности, необходимо выяснить, от каких параметров зависит желание индивида взять образовательный кредит.

В работе был проведен анализ некоторых вероятных детерминант спроса на образовательные кредиты на основе данных опроса домохозяйств, проведенного Фондом «Общественное Мнение» в рамках Мониторинга Экономики Образования. Потенциальная склонность индивидов к образовательному кредитованию оценивалась на основе вопроса о том, к каким источникам средств обратились бы респонденты в случае, если бы их ребенок не поступил бы по результатам ЕГЭ на бюджетное место. Подобное допущение, состоящее в рассмотрении в качестве потенциальных заемщиков родителей, а не студентов, оправдано: по результатам исследования, проведенного на ФДП ГУ-ВШЭ, о самостоятельном возвращении кредита ребенком в случае заемного финансирования оплаты обучения говорят всего 4% родителей студентов и 1% родителей абитуриентов², таким образом, можно говорить о кредитовании домохозяйства в целом.

В результате были получены следующие выводы:

- Среди готовых обратиться к образовательному кредитованию наибольшую долю составляют индивиды с высшим образованием (дипломом специалиста);
- Потенциально готовые взять образовательный кредит индивиды более склонны к риску, нежели не желающие брать кредит;
- Потенциально готовые взять образовательный кредит индивиды обладают доходом чуть большим, нежели средний среди всех респондентов;

¹ Protapenko M., 2002. Student Loans in Russia
http://www.gse.buffalo.edu/org/inthigheredfinance/publications_RussianLoans.html

² Об особенностях спроса на образовательный кредит и причинах отказа от его использования// Вопросы образования. 2006. №2

- По результатам для России за исключением Москвы, среди потенциальных заемщиков большую долю составляют представители военных и силовых служб;
- Индивиды, делавшие за последние два года вложения в собственный бизнес, менее склонны к образовательному кредитованию;
- Индивиды, совершавшие за последние два года покупки в кредит, или бравшие банковские займы, более склонны к образовательному кредитованию;
- Отсутствует четкая зависимость между потенциальной склонностью индивида к образовательному кредитованию и тем, как часто, на какие сроки и каких размеров кредит он брал за последние два года и его;
- Есть зависимость между склонностью к кредитованию и тем, где индивид брал кредиты за последние два года, лица, бравшие ссуды на предприятии, менее склонны банковскому образовательному кредитованию, нежели бравшие кредиты в банках.

Итак, целевой аудиторией банковских программ образовательного кредитования, вероятнее всего, окажутся уже кредитовавшиеся в банках индивиды, скорее всего – с высшим образованием (диплом специалиста). Однако изучение спроса на образовательные кредиты не следует ограничивать подобным исследованием, и для определения эффективных условий работы института образовательного кредитования необходим дальнейший анализ факторов спроса.

Неформальные обмены в российском высшем образовании: что покупается и что продается

Предпринятое в исследовании описание практики неформальных обменов в российском высшем образовании исходит из перспективы неинституциональной экономической социологии. Под неформальными обменами понимается любая транзакция, связанная с обращением специфических для вузов благ, которая при этом не может быть легально закреплена письменным соглашением. Представленное исследование является скорее поисковым – экспериментом по теоретическому осмыслению эмпирического материала.¹

Целью исследования является выстраивание институционального описания неформального компонента современного российского вузовского пространства. Исследование построено на анализе полевых материалов, собранных с применением качественных методов полевого социологического исследования. Сфокусировано исследование на решении вопроса о том, что же именно является объектом неформального обмена в вузовской среде.

Под вузовским рынком в этой работе понимается система обменов благ, производимых вузами – как окончательных (дипломов, знаний и т.п.), так и промежуточных (зачетов, экзаменов и т.п.).

Исследование построено на материале одного региона – г. Иркутск. Это позволяет, с одной стороны, проанализировать явление достаточно комплексно, рассматривая регион как своего рода кейс-стади. С другой стороны, исходя из анализа экспертных данных нет основания предполагать, что Иркутск чем-то выделяется из общей массы российских провинций.

Итак, вопрос, который встает перед нами, – вопрос о том, какие блага получают потребители на вузовских рынках. Для того чтобы обратиться к полемому материалу в поисках ответа на этот вопрос, я сразу оговорюсь, что в качестве потребителей во время исследования я рассматривал и рассматриваю исключительно индивидов и/или домохозяйства.² То есть рассматривать образование как общественное благо (public good) я считаю нерелевантным предлагаемому уровню анализа. Соответственно, на инструментальном уровне вопрос о характере

¹ Эмпирический материал представлен в Титаев К. Почему экзамен для народа? Этуд о коррупции в высшем образовании. // Экономическая социология. Том 5, №2 (март 2005) и Титаев К. Неформальные обмены в высшем образовании. Дисс. на соиск. степени маг-ра Европ. Ун-та в Санкт-Петербурге. Защищ. В июне 2006 г. на ф-те ПНиС под рук-вом Д. Александрова.

² Такой подход является неким упрощением - Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: ГУ-ВШЭ, 2004

объекта обмена рассматривался через интервью со студентами, родителями студентов/выпускников, выпускниками, абитуриентами и (в меньшей степени) работодателями.

На вузовских рынках обращаются два типа благ – внешние (дипломы, отсрочки от армии и права на получение тех или иных жизненных шансов) и внутренние (экзамены, зачеты, курсовые и т.п.). Эти блага не торгуются отдельно – они пакетированы – то есть можно только приобрести пакет «внешних» благ сразу, и, кроме того, тем самым взять на себя обязательство в дальнейшем приобретать блага, обращающиеся «внутри» вуза. По сути, поступая в вуз, студент приобретает пакет прав, которые может реализовать, и только реализовав которые он обретет эти блага в полной мере.

Очевидно, что, фокусируясь на анализе благ, которые обращаются в ходе неформальных обменов, мы не можем описать всю систему высшего образования в России. Однако необходимо признать, что в целом на долю неформальные обмены являются необходимой частью российского высшего образования. По данным опроса, доля тех, кто попадал в ситуацию неформального обмена либо при поступлении, либо при обучении составляет 22,4 %. По этому показателю вузы обгоняют только ГИБДД, таможня, органы надзора за строительством, и органы, занимающиеся оформлением водительских документов.

Все это в целом позволяет говорить о том, что заявленная проблема требует немедленного и самого внимательного рассмотрения. Особую актуальность ей придают планы России по интеграции в Болонское образовательное пространство.

Институты и хозяйственный порядок как основа социально ориентированной экономики в России

Приоритеты социальной направленности российской экономической модели в последние несколько лет перешли из разряда «несбывшихся надежд» в основные направления государственной социально-экономической политики. Однако сущность хозяйственного порядка социально ориентированной экономики до сих пор является предметом острых теоретических и политических дискуссий. В данной работе представлена попытка уточнить теоретические основы этой хозяйственной модели посредством инструментов институционального анализа. В работе обоснована необходимость создания теоретических основ институциональной системы социально ориентированной рыночной экономики и исследования реальных процессов становления и трансформации институтов в России.

К числу основных задач, которые предполагалось решить, относились следующие проблемы:

1. определение сущности категории хозяйственный порядок, который в дальнейшем был рассмотрен как система, включающая институциональный механизм, систему институтов и институциональные изменения.
2. необходимо было дать характеристику соотношения категорий «порядок» и «институт» и вопреки достаточно распространенному мнению, что данные категории являются синонимами, нами доказано, что порядок как система экономического регулирования опирается на институциональную систему, но не тождественен ей, и, напротив, институциональная система становится объектом изменений в рамках сложившегося хозяйственного порядка.
3. также большое значение имеет функциональное назначение институциональной системы в формировании социально ориентированного хозяйственного порядка, которое, по нашему мнению, получило реализацию посредством механизмов координации, то есть открытого процесса согласования интересов отдельных экономических субъектов.
4. среди множества механизмов координации принято выделять рыночное саморегулирование и централизованное управление, которые в работе рассмотрены сквозь призму диалектического закона единства и борьбы противоположностей.
5. в дальнейшем была поставлена задача определения причин существования так называемых институциональных ловушек –

устойчивых неэффективных институтов, которые тормозят процесс институциональных изменений с точки зрения роста общественного благосостояния в силу действия эффекта *path dependence* и неравновесия транзакционных и трансформационных издержек. По мнению автора, основные причины подобного диссонанса лежат в рассогласовании формальных и неформальных норм российской институциональной системы из-за отсутствия внимания со стороны государства к проблемам легитимности институциональных ограничений. Однако, как показал дальнейший анализ, корни проблемы лежат несколько глубже и концентрируются в неоднородности российского общества по критерию уровня интеллектуального развития и отношения к жизни, а также в области различий в семантической наполненности отдельных сущностных неформальных норм как то порядок, свобода, богатство и благосостояние, эффективность и справедливость и так далее.

Проведенное исследование позволило автору с новой точки зрения взглянуть на традиционный российский вопрос «что делать?» в контексте формирования хозяйственного порядка социально ориентированной рыночной экономики, если институциональная система западного типа противоположна традиционной российской (в большинстве своем тяготеющей к восточным институтам). И возможно ли это в принципе в кратко- и долгосрочной перспективе, или очередное «окно в Европу» со скрипом захлопнется в результате изменения вектора политических преобразований? Ответ на этот вопрос может быть положительным в том случае, если институциональная трансформация будет направлена на стимулирование гражданской самоорганизации нации в процессе изменения неформальных институтов «снизу», преодоления кризиса национальной идентичности, культивирования в массовом сознании общезначимых моральных ценностей. В результате можно будет ожидать роста степени гражданской самоорганизации в России, что будет способствовать легитимизации основ и процедур хозяйственного порядка, сочетающего экономическую эффективность и социальную справедливость.

Роль государственных институтов в развитии рынка труда

Как известно, в условиях рыночных отношений рынок является регулирующим фактором развития экономики. В то же время, рынок сам по себе не способен защитить экономику от различного рода кризисов, что в полной мере относится и к рынку труда. Ввиду присутствия элементов неопределенности, а также динамичности потребностей субъектов рынка труда в качестве объективной необходимости выступает целенаправленное вмешательство государства в регулирование процессов занятости и безработицы. Государство, формируя политику функционирования рынка труда, старается усилить его слабые стороны. Формирование институтов, обеспечивающих эффективное обеспечение занятости и снижение безработицы, является важным направлением социальной политики государства.

Активное государственное вмешательство в развитие рынка труда как в кризисном и посткризисном этапах, так и в условиях переходной экономики выступает как объективный необходимый встроенный элемент социально-экономического развития. Как показывает мировая практика, в эти периоды государство всегда берет на себя ответственность за сохранение рабочих мест, снижение уровня безработицы и с целью уменьшения масштабов бедности в стране, осуществляет мероприятия по развитию профессионального и высшего образования, проводит все более активную макроэкономическую политику, используя как косвенные меры, так и нередко меры административного характера.

Цель нашего исследования предполагает преимущественный анализ системы государственного регулирования рынка труда. При этом очень важным представляется научное обоснование меры (масштабов, степени), арсенал инструментов, механизмов государственного регулирования в его взаимодействии с рыночным и негосударственным регулированием, исходя из специфики субъекта и объекта регулирования.

В сфере управления рынка труда применяются два метода государственного регулирования: прямое регулирование и косвенное. Прямое регулирование, на наш взгляд, вбирает в себя государственное финансирование создания новых и реконструкции действующих рабочих мест и подготовку кадров.

К числу косвенных инструментов регулирования рынка труда относится установление государством режимов льготного

налогообложения, кредитования и финансовой поддержки частного предпринимательства в вопросах подготовки кадров и создания рабочих мест, особенно для наименее конкурентоспособных слоев населения на рынке труда. Используя косвенные инструменты, государство как бы направляет функционирование и развитие рынка в нужное обществу русло.

В решении проблемы преодоления безработицы главную роль должно сыграть проведение государством взвешенной активной политики занятости. Речь идет, прежде всего, о разработке и реализации комплексных социальных программ переквалификации и развития сети новых рабочих мест, исходя из среднесрочных и долгосрочных целей структурных преобразований экономики. При этом необходимо сочетать меры прямого и косвенного государственного регулирования занятости.

Правительством Республики Таджикистан разработана Стратегия национального развития на 2006-2015 гг., предусматривающая решение крупных социально-экономических задач, способствующих превращению ее в равноправного члена мирового сообщества. В силу этого, в качестве ключевых задач государственной политики на рынке труда на этот период выдвигаются разработка и реализация мер, призванных повысить роль эффективной занятости населения в решении стратегических задач общества. В кругу этих мер важнейшее место, на наш взгляд, должно быть отведено созданию институциональных основ рынка труда.

Трансформация институциональной структуры АСЕАН: прошлое, настоящее, будущее

Институциональная структура отражает качество интеграционной системы: там, где она более развита, там же находится и более усложненная, более развитая интеграционная система. Цель настоящего исследования состоит в анализе процесса формирования институциональной структуры Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Современная институциональная структура АСЕАН представляет собой межправительственную организацию без действующих на постоянной основе наднациональных органов власти. С точки зрения институциональной экономики Ассоциация в настоящее время выглядит следующим образом (табл.1).

Таблица 1. АСЕАН как объект институционального анализа

Организация	АСЕАН
Игроки	государства-члены АСЕАН
Правила игры (институты) - неформальные - формальные	- принципы уважения национального суверенитета, невмешательства во внутренние дела, консенсуса; - документы, принятые и разрабатываемые в рамках АСЕАН
Контроль за соблюдением правил	Механизм урегулирования споров АСЕАН

Сотрудничество в рамках субрегиона ЮВА институционализировалось в форме ассоциации в силу особенностей его развития. В АСЕАН тесно переплетены факторы центростремительные, способствующие интеграции, и центробежные, препятствующие интеграции. Центростремительные факторы включают: территориальную близость, колониальное прошлое, общность проблем и целей. Среди центробежных факторов АСЕАН: культурно-исторические различия, территориальные споры, принадлежность к двум антагонистическим политическим идеологиям,

разрыв в уровнях экономического развития, конкуренция стран-членов Ассоциации на внешних рынках в качестве производителей однородных товаров и невысокий удельный вес взаимной торговли, отсутствие внутри АСЕАН сильного лидера, способного возглавить процесс объединения и т.д.

АСЕАН была образована в 1967 г. С тех пор Ассоциация прошла эволюцию от весьма вялого и во многом формального сотрудничества между членами Ассоциации в первый период ее существования (конец 1960-х – 1970-е гг.) до его конкретизации и заметного усиления в 1980-е – 2000-е гг.

Основными общественными нормами, принципами деятельности АСЕАН, т.е. неформальными институтами Ассоциации являются принципы взаимного уважения, равноправия, соблюдения национального суверенитета, территориальной целостности и национальных особенностей, невмешательства во внутренние дела, урегулирования споров мирными средствами. Практика «консенсусной дипломатии» сыграла положительную роль при урегулировании многочисленных конфликтов между членами Ассоциации. Однако, при современной интенсивной модернизации асеановских стран традиционные, «азиатские» стереотипы поведения, по-видимому, будут тормозить развитие Ассоциации. В последние годы усиливаются призывы к отходу от некоторых принципов АСЕАН.

На неформальных институтах – приоритетных принципах сотрудничества в рамках АСЕАН – базируются формальные институты Ассоциации, которые включают декларации, соглашения, конвенции, договоры и другие документы, заключаемые и разрабатываемые в рамках АСЕАН. Формальные институты Ассоциации можно разделить на четыре группы: политические и еще три группы, соответствующие трем сферам сотрудничества в рамках АСЕАН (институты безопасности, экономические институты и социо-культурные институты). Основной политической институт – Устав АСЕАН – провозглашаемый конституционный документ Ассоциации, который направлен на усиление связей и более четкое обозначение взаимоотношений между ее членами.

Механизм поощрения и принуждения к выполнению сторонами своих обязательств в рамках Ассоциации пока слабо развит, он базируется в основном на добровольности действий стран-членов. Для урегулирования споров и конфликтных ситуаций в субрегионе в политической сфере и в сфере безопасности был создан Высший совет АСЕАН (не действующий в начале 21 века). В его состав должны входить представители от АСЕАН и от государств вне субрегиона ЮВА, напрямую участвующих в споре. В экономической сфере сформирован Механизм урегулирования споров АСЕАН, который не пользуется доверием и практически не используется. Итак, контроль за соблюдением «правил игры» в рамках Ассоциации осуществляется практически неприменяемыми механизмами. Возможно, необходимо привлечь

независимый арбитраж (представителей международных организаций и незаинтересованных в споре стран), что придало бы объективности, а, следовательно, добавило бы доверия к механизму урегулирования споров в рамках АСЕАН.

Ассоциация – это оптимальная форма кооперирования государств ЮВА исходя из текущих целей. В целом, институциональные рамки АСЕАН подходят ей «по размеру»: организация функционирует в заданных институциональных рамках и корректирует последние под свои цели. Однако отсутствует адекватный механизм контроля над действиями стран-членов Ассоциации. Иными словами, правила игры соответствуют игре, но контроль над действиями игроков не осуществляется в полной мере. Следовательно, отсутствует полная уверенность в достижении целей АСЕАН.

Спрос и предложение на рынке услуг профессионального образования в современной России (экономико-социологический подход)

В настоящее время происходит переориентирование довольно инертной системы российского образования на новые принципы и нормы – приоритет учащегося, а не преподавателя, в образовательном процессе; ориентация на современные информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); изменение финансирования образования и пр., способствующие более эффективному функционированию этого института. Одним словом, мы стали свидетелями и участниками перехода страны и в частности ее систем занятости и образования к состоянию рынка.

Образование как услуга

Услуга в применении к образованию – это обучение людей для удовлетворения их потребности в знании, возникшее в силу ряда причин (получение престижного места работы, повышение заработной платы на уже имеющемся и пр.), которые в свою очередь появились в силу более глобальных причин, например, повышения спроса на специалистов в той или иной области или внедрение новых технологий, требующих переквалификации кадров. Более того, в процессе потребления услуги индивид перекладывает их на производителя, то есть потребитель не несет трансакционных издержек на изучение огромного количества литературы, общения с множеством людей, которые обладают тем или иным нужным индивиду знанием, на получение опыта в большом количестве сопутствующих областей, на отсеив ненужной ему информации, а минимизирует затраты работая с другими людьми уже проделавшими весь этот труд, с целью дальнейшего применения их знаний и навыков в интересующей его области.

- Производство услуги совпадает с процессом его потребления и неотчуждаемо от него в пространственном и временном аспекте (что верно только в традиционном понимании образования, так как в случае дистанционного обучения производство и потребление может быть разделено временным лагом). Продукт производства услуги транспортируем, а также накапливаем с помощью ИКТ. Но само знание, которое передается от производителя услуги к ее потребителю, как неотчуждаемо от первого, так и негарантированно будет в том же качестве получено принимающей стороной.

- Для успешного участия в рыночных отношениях продукт должен быть унифицирован в своих товарных свойствах. Очевидно, что образовательная услуга не может быть одинаковой даже в рамках узкого сектора рыночной ниши. Стремление создать единые нормы образования, дающие рынку труда кадры интернационального образца, приводит к применению в российской системе европейских и американских стандартов, которые весьма своеобразно и с массой отклонений приживаются на отечественной почве в силу специфического прошлого страны.
- Итоговый продукт не осязаем и никто, даже преподаватель, непосредственно производящий ее, не может точно оценить результат, получаемый на выходе, в силу ряда особенностей личности обучаемого и обучающего, ситуации на рынке труда и обстановки в обществе.
- Услуги непостоянны. В универсальном смысле – в зависимости от того, кто именно оказывает услугу, его личности, коммуникационных способностей, опыта представления услуги результат получается весьма разным. Относительно образовательных услуг – человеческий капитал имеет свойство устаревать и обесцениваться без постоянных инвестиций и обновления.
- Потребитель образовательной услуги, наряду с производителем, принимает активное участие в ее производстве, от его усилий зависит эффективность произведенного интеллектуального продукта и предоставленной услуги.
- Спрос и предложение определяют распределение ресурсов и их использование агентами рыночных отношений. Спрос осуществляется с двух сторон – студентов как потребителей образовательного продукта, знания, и работодателей как потребителей продукта образовательного процесса, а именно знания квалифицированных работников. Предложение обеспечивается вузами и другими учебными заведениями, осуществляющими мониторинг спроса со стороны населения и рынка труда и предоставляющими требуемые образовательные услуги. Спрос на услугу может формироваться под влиянием опыта потребителя, доверия опыту других людей, маркетинговых ходов производителя услуг. Предложение адаптируется к запросам со стороны спроса.

Среднее профессиональное и высшее образование заняли несколько иные ниши, чем это было когда-то. Спросом со стороны потребителей образовательных услуг в настоящее время пользуется высшее образование, в силу возможности обеспечить стабильность и будущее, в то время как среднее специальное теперь является только промежуточной ступенью между начальным и высшим.

Предложение на рынке образовательных услуг начинает довольно медленно реагировать на возросший спрос, так как пожилой возраст

профессорско-преподавательского состава вузов и ссузов не позволяет быстро переориентировать систему образования на использование ИКТ, слабый приток молодых преподавателей в образовательную среду в силу малой прибыльности работы в данной сфере и наличия более выгодных альтернатив приложения собственных сил, недостаточная оснащенность ссузов и вузов средствами коммуникации (компьютерами, интернетом), недостаточная проработанность программ обучения и другие причины замедляют процесс подъема образовательной среды. Несмотря на то, что работа по «осовремениванию» образования в России наталкивается на ряд преград, шаги по направлению к удовлетворению спроса осуществляются довольно активно. В сфере среднего профессионального образования происходит «переквалификация» техникумов в колледжи, а средних школ – в лицеи. Многие образовательные учреждения поднимают свой статус до более высокого уровня организаций, претендующих на большую долю рынка. Высшие учебные заведения, реагируя на растущий спрос на непрерывное, а также дистанционное образование, вводят новые программы – получения научных степеней различного уровня (магистратура, аспирантура, докторантура и пр.), открытие дистанционных курсов, обеспечение образования с портфельным набором дисциплин, международная кредитная система.

Немало образовательных учреждений начального образования – школы меняют свой статус на более высокий – колледжа или лицея, что рассчитано на более высокий уровень обслуживания и подготовки детей, и таким образом, на подъем спроса на услуги (конкурентные преимущества) именно этих ссузов по сравнению с другими образовательными организациями. Так же со стороны предложения образовательных услуг открываются колледжи и лицеи на базе вузов, которые не только готовят студентов к поступлению, но и помогают определиться с профессией и стратегией продолжения обучения. Информатизация образования затронула многие образовательные учреждения всего мира, и не только среднего профессионального и высшего образования. В нашей стране распространение компьютерных технологий и их использование в образовательном процессе представляет собой некоторую проблему, так как перестройка образования происходит медленно, нет соответствующим образом подготовленных для работы с техникой кадров, и нехватка средств для обеспечения компьютерами учебных заведений.

Участники Летней школы 2007

Антонова Наталья Леонидовна Гуманитарный университет;
г. Екатеринбург;
n-tata@mail.ru

Бальсевич Анна Андреевна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
anya_balsevich@yahoo.com

Бедретдинов Николай Александрович Дальневосточный юридический институт Тихоокеанского государственного университета; г. Хабаровск;
Starr69@yandex.ru

Бердникова Арина Николаевна Пермский филиал Государственного университета – Высшей школы экономики; г. Пермь;
arina_berdnikova@yahoo.com

Борисова Екатерина Ивановна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
ekaterina.i.borisova@gmail.com

Бочаров Сергей Николаевич Алтайский государственный университет;
г. Барнаул;
bskan@mail.ru

Бурэ Кристина Семеновна Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
kbure@hse.ru

Верхов Андрей Николаевич Уральский государственный экономический университет; г. Екатеринбург;
averkhov@usue.ru

Волкова Наталья Викторовна Бийский технологический институт (филиал) ГОУВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»; г. Бийск;
Volna1980@list.ru

Горайнова Виктория Александровна Санкт-Петербургский филиал
Государственного университета – Высшей школы экономики;
г. Санкт-Петербург;
vgoryaynova@hse.spb.ru

Долгополова Екатерина Викторовна Кемеровский государственный
университет; г. Кемерово;
dolgopolova_katy@mail.ru

Жуковец Олеся Сергеевна Пермский филиал Государственного
университета – Высшей школы экономики; г. Пермь;
Zhukovets-os@yandex.ru

Журавлева Елена Юрьевна филиал Северо-Западной академии
государственной службы в Вологде; г. Вологда;
zhuravleva@vologda.ru

Изаков Иван Александрович Сибирский федеральный университет;
Институт естественных и гуманитарных наук; г. Красноярск;
izakov_ivan@rambler.ru

Кац Ирина Семеновна Институт экономики Уральского отделения РАН;
г. Екатеринбург;
irina_katz@mail.ru

Кулькова Варвара Юрьевна Казанский государственный медицинский
университет; г. Казань;
Kulkova77@mail.ru

Лаврусевич Полина Евгеньевна Институт экономики и организации
промышленного производства СО РАН; г. Новосибирск;
polyrom@ngs.ru

Марков Максим Владимирович Санкт-Петербургский университет; г.
Санкт-Петербург;
m.markov@econ.ru.ru

Масливец Ольга Андреевна Пермский филиал Государственного
университета – Высшей школы экономики; г. Пермь;
olga.maslivets@par-ma.com

Мироненко Надежда Викторовна Орловская региональная академия
государственной службы; г. Орел;
VPetrishche@orl.beeline.ru

Невзорова Екатерина Николаевна Байкальский государственный университет экономики и права; г. Иркутск;
nevzorova@isea.ru

Неганова Ирина Сергеевна Уральский государственный экономический университет; г. Екатеринбург;
smu2007@bk.ru

Орехова Светлана Владимировна Уральский государственный экономический университет; г. Екатеринбург;
bentarask@list.ru

Панова Анна Алексеевна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
etsern@yahoo.com

Подколзина Елена Анатольевна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
epodk@hse.ru

Рущкий Владислав Николаевич Институт естественных и гуманитарных наук Сибирского федерального университета; г. Красноярск;
rootskey_vn@mail.ru

Савельева Анна Игоревна Центр экономических и финансовых исследований и разработок; Российская экономическая школа; г. Москва;
ASavelieva@yandex.ru

Сивак Елизавета Викторовна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
elizaveta.sivak@gmail.com

Соболева Наталья Эдуардовна Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
natsobol@gmail.com

Спиридонова Ольга Игоревна НУЛ «Институциональный анализ экономических реформ»; Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
elnar.hell@gmail.com

Титаев Кирилл Дмитриевич Центр независимых социальных исследований и образования; г. Иркутск;
titaev-k@yandex.ru

Фролова Елена Александровна Томский государственный педагогический университет; г. Томск;
elka@sibmail.com

Хакимова Мафтун Фотеховна Институт экономических исследований Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан; г. Душанбе;
maftuna@inbox.ru

Шопина Ирина Павловна Институт экономических исследований; Дальневосточное отделение РАН; г. Хабаровск;
ira_shopina@list.ru

Щекова Анна Владимировна Государственный университет – Высшая школа экономики; г. Москва;
Schekova.a@gmail.com

О Лаборатории «Институциональный анализ экономических реформ»

Научно-учебная лаборатория «Институциональный анализ экономических реформ» (ГУ-ВШЭ) была создана в январе 2005 года. Лаборатория объединяет преподавателей, аспирантов и студентов факультетов экономики, социологии, государственного и муниципального управления, психологии; их профессиональные интересы связаны с институциональным анализом различных рынков и секторов экономики. Сотрудники Лаборатории совмещают преподавательскую и исследовательскую деятельность.

Цели и задачи

Активизация научной деятельности преподавателей и сотрудников ГУ-ВШЭ

- проведение совместных исследований, в том числе обеспечение возможности междисциплинарного сотрудничества научных работников и преподавателей разных факультетов, кафедр, научно-исследовательских подразделений;

Вовлечение перспективных студентов и аспирантов в научную деятельность и, в перспективе, построение академической карьеры

- осуществление исследовательских проектов с участием студентов и аспирантов в рамках образовательного процесса;
- стимулирование интереса студентов различных факультетов и специальностей к дисциплинам институционального блока;
- участие в научных и практических конференциях, семинарах;

Устранение разрыва между преподаванием и исследовательской деятельностью

- распространение стандартов преподавания дисциплин институционального блока на филиалы ГУ-ВШЭ и региональные университеты;
- дополнение материалов базовых курсов институционального блока результатами исследований на актуальном российском материале;
- разработка комплектов учебных материалов, в том числе и электронных, по курсам институционального блока;

Сферы деятельности

Научная

- академическая поддержка прикладных исследований и разработок, выполняемых ГУ-ВШЭ, в том числе, в следующих областях: административная реформа (стандарты государственных услуг и административные регламенты), институциональное проектирование, экономика и институты образования;
- проведение научных исследований;
- координация и поддержка научной деятельности студентов и аспирантов, область научных интересов которых близка к институциональному анализу экономических реформ и проблемам институционального проектирования;

Учебная

- подготовка и чтение спецкурсов по тематике научных разработок; подготовка новых преподавателей (в том числе, для филиалов ГУ-ВШЭ из числа студентов магистратуры, поступивших из региональных филиалов).

Контакты

Лаборатория «Институциональный анализ экономических реформ»

lia.hse.ru

Секретариат

lia@hse.ru; тел. (495) 628 69 60

Менеджер Яна Козьмина

kozmina@gmail.com; тел. (916) 247 80 49

Для заметок

2 0 0 7