МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (МГИУ)

Р Е Ф Е Р А Т

ПО ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

НА ТЕМУ: «Р. Коуз как представитель Неоинституционализма».

Студент: Чуйков А.А.

Группа: 4291

Преподаватель: Потапова И. С.

Москва 2002

СОДЕРЖАНИЕ:

1.Рональд Коуз – история и причины успеха 3

2.Неоинституционализм 9

3.Концепции Неоинституционализма 10

Рональд Коуз — история и причины успеха

«Мой отец, пунктуальный человек, записал в своем дневнике, что я родился в 3 часа 25 минут пополудни, 29 декабря 1910 года». Через 81 год в 1991г. появится еще одна запись, но уже в другом «дневнике» — Королевская Шведская Академия наук признает Рональда Коуза еще одним лауреатом премии памяти Альфреда Нобеля по экономике за разработки в области исследования трансакционных издержек и прав собственности и их значения для институциональной структуры экономики и ее функционирования.

 Между этими событиями — путь к успеху и популярности, которым сегодня позавидовали бы многие из экономистов. В чем причины этого успеха?

«Академических» корней Р. Коуз не имел — его родители получили очень скромное образование, служили на местном почтамте, а основными интересами их были спорт (отец увлекался крикетом, мать — теннисом) и литература.

В детстве Рональд тоже занимался спортом, но куда больше его интересовали интеллектуальные занятия. В наследство от своих родителей Рональд получил сильную тягу к литературе и читал самые разные книги, которые попадали ему в руки. Этому способствовало то, что Рональд был единственным ребенком в семье, и ему часто приходилось оставаться одному. Когда Рональд научился играть в шахматы, он часто играл сам с собой, и это доставляло ему огромное удовольствие.

Любопытный факт — когда Рональду исполнилось 11 лет, отец отвел его к френологу, и то, что последний сказал о его характере, наталкивает на сомнения относительно ложности этой «лженауки». В учетной карточке Р. Г. Коуза значилось: «Вы обладаете незаурядными умственными способностями, и вы знаете об этом, хотя можете быть склонны к их недооценке… Вы не будете плыть по течению, как вялая рыбешка... Вы уважаете силу ума и не являетесь инструментом в руках прочих». Сейчас это заключение френолога выглядит как пророчество.

Как это часто бывает, одной из причин будущего успеха послужило печальное обстоятельство — маленький Рональд страдал болезнью ног, которая считалась неизлечимой. В результате он был отправлен в школу для детей с физическими отклонениями, учрежденную местными властями. Пропустив вступительные экзамены в местную среднюю школу, благодаря усилиям родителей он поступил в нее с опозданием на год.

Окончив школу, он сдает вступительные экзамены в Лондонский университет. Здесь Рональд сначала выбирает для изучения исторические науки, но вскоре отказывается от этой идеи (поступив в среднюю школу на год позже обычного, он не имел возможности должным образом изучить латынь). Рональд начинает усиленно заниматься химией, но и этот предмет вскоре перестает его удовлетворять. В октябре 1929 г. Р. Коуз сдает промежуточные экзамены в Лондонскую школу экономики с целью получить степень бакалавра коммерции, и в дальнейшем его судьба оказывается неразрывно связанной с экономической наукой.

Специальность Коуза не предполагала изучения экономической теории — основное место в программе занимали бухгалтерский учет, статистика, право. Однако Коуз имел много друзей-«теоретиков» и участвовал в неформальных обсуждениях различных проблем экономической теории.

На последнем этапе обучения будущие бакалавры коммерции должны были посещать семинары по управлению предприятием (*business administration*), которые вел новый заведующий кафедрой коммерции А. Плант. Для Рональда эти семинары имели огромное значение. Как писал он сам: «Я получил огромный подарок судьбы, который оказал влияние на все, чем я занимался впоследствии». Что же произошло на этих семинарах?

На своих занятиях А. Плант, помимо всего прочего, рассказывал студентам об удивительном механизме «невидимой руки», которая управляет всеми производителями. Настоящим управляющим в хозяйстве являются потребители, а менеджеры только выполняют их команды. Вслед за многими экономистами того времени, Плант считал, что «нормальная экономическая система работает сама по себе», и отрицал необходимость централизованного планирования.

Тем не менее действительность ставила эту теорию под сомнение: разгар Великой депрессии, повсюду массовая безработица, рынки бессильны этому помочь. Для выхода из ситуации все чаще предлагаются различные варианты планирования хозяйственной деятельности.

Были и факты другого рода: в России централизованное управление хозяйством становилось реальностью. Хозяйство перестраивалось по ленинскому принципу «вся страна — единая фабрика». Среди западных экономистов шли споры по поводу централизованного планирования, в этой дискуссии неизбежно возникал вопрос о причинах возникновения фирм и о пределах их роста. Все это не могло не повлиять на развитие взглядов Р. Коуза (который, между прочим, в то время симпатизировал социалистам).

Когда подошло время выпускных экзаменов, Коуз собирался продолжить работу в Лондонской школе экономики, занимаясь вопросами промышленного права. Еще немного, и Коуз несомненно стал бы юристом, но произойти этому было не суждено. Во многом благодаря хлопотам А. Планта Лондонский университет наградил Р. Коуза поездкой для учебы в Америке, фактически предопределив этим его дальнейшую судьбу.

В 1931—1932 гг. Коуз работал в США, изучая вертикальную и горизонтальную интеграцию промышленности этой страны. Хотя А. Плант на своих лекциях обсуждал различные варианты отраслевой организации, единая теория, объясняющая существующие различия, отсутствовала. В Соединенных Штатах Коуз встретился с известными экономистами (в том числе с В. Леонтьевым и Ф. Найтом) и посетил множество фирм с различными типами организации, собирая эмпирический материал для своей работы. Результатом этой работы было рождение нового подхода к объяснению факта существования фирмы. В письме 1932 г. он пишет: «Я развиваю теорию, согласно которой экономическая интеграция есть результат преодоления ограниченности мелкого производства — в сущности это объединение мелких производителей в различных отраслях с целью получения выгод крупномасштабного производства». И далее: «Интеграция — это объединение под одним контролем нескольких различных функций». Здесь возникает вопрос: как соотнести интеграцию (особенно вертикальную) с общепринятой трактовкой специализации. Ведь эти тенденции в известном смысле противоположны. Для этого, очевидно, необходимо как-то их измерить, найти критерий оценки, причем экономический критерий, такой как, например, издержки. Коуз пишет: «Я считал, что необходимо изучить затраты, связанные с объединением различных комбинаций функций под централизованным контролем. Это привело меня (тогда) к мысли, что разделение интеграции на вертикальную и горизонтальную не имеет значения. Принципиально важен момент фактического объединения различных функций под одним контролем, стадия, слабо изученная».

Таким образом, уже в 1932 г. идея о затратах на координацию была сформулирована (об этом говорит лекция, прочитанная в октябре этого года). Но публиковать ее Коуз не спешит. Отчасти это было вызвано природной скромностью и осторожностью автора. Отчасти тем обстоятельством, что молодой Коуз был всецело поглощен преподаванием и исследованиями и сам, возможно, не отдавал себе отчета в значимости своих идей.

В 1932—1935 гг. он преподает в Школе экономики и коммерции в г. Данди и в Ливерпульском университете. В 1935 г. он возвращается в Лондонскую школу экономики и начинает читать курс лекций по общественным услугам (*public utilities*) в Великобритании. И только в 1937 г., наконец, публикует статью «Природа фирмы», в которой излагает свою точку зрения на причины объединения независимых производителей в фирмы.

Позже значение открытия трансакционных затрат будут сравнивать с открытием новой элементарной частицы в физике. И хотя некоторое время эта «частица» будет оставлена экономистами без внимания, спустя три десятилетия из нее разовьется целая ветвь экономической теории — неоинституционализм.

Каким образом Коузу удалось совершить открытие «новой элементарной частицы» в хозяйстве? Какими обстоятельствами мы можем объяснить это достижение?

Во-первых, это были годы «высокой теории» и в стенах Лондонской школы экономики царила атмосфера активной творческой деятельности, которая стимулировала всех принимать активное участие в разработке новой экономической науки. Этот энтузиазм и вера в собственные силы стали причиной многих открытий в 1930-х гг.

Во-вторых, А. Плант не только спровоцировал размышления Коуза, но и внушил ему тягу к исследованиям реального хозяйства. Как писал сам Коуз: «Основное влияние Арнольда Планта на мое творчество заключалось в том, что он обратил внимание на те вопросы, касающиеся деловой практики, которые в то время оставались без удовлетворительного ответа».

Залогом успеха оказалось мышление молодого Коуза, свободное от общепринятого восприятия экономической науки. Впоследствии он сам писал: «Если вы получаете серьезную подготовку, вас учат мыслить определенным образом, а это значит, что есть некоторые вещи, о которых вы просто не задумываетесь».

В дальнейшем этот здравый смысл, позволивший неспециалисту объяснить фундаментальное явление в хозяйстве, помог Коузу проявить себя и в других разделах экономической науки.

Во время второй мировой войны Коуз работал в правительственных службах — в Комиссии по лесному хозяйству, затем в Центральной статистической службе. Вернуться в Лондонскую школу экономики ему удалось лишь в 1946 г. Он стал читать один из ключевых курсов — «Основы экономической теории», а также продолжил исследования общественных услуг (а именно почты и радиовещания).

В 1948 г. Коуз провел 9 месяцев в США, получая стипендию, учрежденную Рокфеллером, и изучая американскую радиовещательную отрасль. Вскоре после этого, в 1950г., вышла в свет его книга «Британское радиовещание: исследование монополии».

В 1955 г. Р. Коуз эмигрирует в Соединенные Штаты Америки. Первоначально он работает в Университете Буффало, но в 1959 г., после года работы в Центре продвинутого изучения поведенческих наук, переходит на экономический факультет Виргинского университета. Коуз сохраняет свой интерес к общественным услугам (в особенности применительно к радиовещанию), и в течение года работы в Центре он пишет статью «Федеральная комиссия связи», которая была опубликована в 1959 г. Федеральная комиссия занималась вопросами регулирования радиовещательной отрасли в США, включая распределение частотного диапазона. Коуз рассмотрел процедуры, которым следовала комиссия, и пришел к выводу, что распределение осуществлялось весьма неэффективно. Он попытался предложить распределение частот через ценовой механизм (права отдаются лицу, предлагающему большую цену).

Часть его рассуждений была критически воспринята рядом экономистов Чикагского университета. В связи с этим было решено встретиться тихим вечером у А. Директора (профессора Чикагского университета, тестя М. Фридмена) и обсудить эти вопросы в спокойной и уютной обстановке. В ходе этой встречи Р. Коуз убедил несогласных, вследствие чего ему было сделано предложение опубликовать свои аргументы в «Журнале права и экономики» (*«The journal of law and economics»*). Несмотря на то что основная мысль в скрытом виде уже содержалась в работе «Федеральная комиссия связи», Коуз написал другую статью — «Проблемы социальных затрат», в которой он более подробно изложил и развил свои взгляды. Эта статья появилась в начале 1961 г. и в отличие от его работы 1937 г. имела мгновенный успех. Ее широко обсуждали в то время и продолжают обсуждать в современной экономической литературе и поныне. Приятный казус судьбы состоял в том, что если бы экономисты из Чикагского университета не посчитали бы выводы работы «Федеральной комиссии связи» ошибочными, то вполне очевидно, что статье «Проблемы социальных затрат» никогда не суждено было бы быть написанной.

Основная идея этой замечательной статьи со множеством примеров из реального хозяйства была проста — неважно, кто владеет правом использования ресурса, это право все равно купит тот, кто получит от него более высокую прибыль. Закон просто определяет человека, с которым нужно заключить контракт на использование ресурса.

Вскоре Дж. Стиглер в своей работе «Теория цены» окрестит это утверждение теоремой Коуза, перефразировав его следующим образом: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны».

В 1964 г. Р. Коуз перешел в Чикагский университет, где работает и по сей день. Там он стал редактором уже известного нам «Журнала права и экономики», сохранив эту должность до 1982 г. Работа редактора служила источником огромного удовлетворения — Коуз поощрял экономистов и юристов писать о различных сторонах функционирования рынка и о том, как правительство регулирует хозяйственную деятельность. Журнал сыграл ключевую роль в создании нового направления исследований на стыке двух наук — права и экономической теории.

Здравый смысл никогда не подводил Коуза. Практически во всех вопросах, о которых ему приходилось писать, Коуз оказывался весьма проницательным критиком существующей теории и предлагал простые и разумные способы исправления недостатков.

В 1920-е гг., например, было принято говорить о предельных издержках, как о издержках дополнительной фирмы. Этот подход показался Р. Коузу неубедительным, и он выразил свои сомнения А. Планту. Тот ответил, что, возможно, было бы лучше использовать для экономического анализа термин «предельные издержки дополнительной единицы продукции». Поступив, как посоветовал Плант, Р. Коуз вместе со своим другом Фоулером построили кривую предельных издержек и показали связь между ней и кривой средних издержек. Велико же было их разочарование, когда они, заглянув в одно из приложений «Экономической теории благосостояния», обнаружили, что А. Пигу сделал это раньше их.

Р. Коуз хорошо понимал недостатки методологии экономической науки — особенно такой разработанной ее части, как микроэкономика. По мнению Коуза, последняя умеет объяснять максимизирующее поведение идеальных фирм и потребителей, но на самом деле это объяснение бессодержательно. Согласно теории, люди выбирают то, что они выбирают.

Этот метод анализа максимизирующего поведения, получивший название экономического подхода, сделал возможным эскпансию экономистов в другие социальные науки. Но этот упор на логике выбора пошел не на пользу самой экономической теории. Теория создала потребителей, не имеющих и следов принадлежности к человечеству, фирмы, не знающие, что такое организация, обмен, осуществляемый вне рынков.

Кроме того, современная экономическая теория использует чрезмерно точный и математизированный анализ для объяснения вещей, которые могут быть поняты с помощью более простых рассуждений. Во многих случаях экономическая теория оказывается в плену своего метода. Сначала экономисты хорошенько осваивают технику анализа, а потом думают, где бы его применить. Поскольку к реальным фирмам и потребителям часто этот метод анализа применить невозможно, экономисты придумали воображаемые экономические системы, превратив анализ в игру.

«Забавно получать награду в восьмидесятилетнем возрасте за работу, которую выполнил в двадцать», — сказал Коуз в своей нобелевской лекции. Судьба оказалась несправедлива к этому человеку, продемонстрировав этим его гениальность. Ведь остальные экономисты не только не смогли сами изобрести этот анализ, но еще несколько десятилетий после того, как это сделал Коуз, не могли осознать фундаментальное значение изобретенного.

# Неоинституцинализм

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем "новой институциональной теории".

Такое обозначение может породить ошибочное представление о ее родстве со "старым" институционализмом Т.Веблена, Дж.Коммонса, Дж.Гэлбрейта. Однако совпадения здесь, скорее, чисто терминологические (например, понятие "сделки" (transaction) является исходной единицей анализа как для Дж.Коммонса, так и для "новых" институционалистов). В действительности корни новой институциональной теории уходят в неоклассическую традицию.

Ранний институционализм упростил свое влияние в экономической науке к 30-м гг. ХХ в. главным образом из-за того, что сосредоточился на эмпирических исследованиях, пренебрегая изучением фундаментальных экономических вопросов. В области анализа институционализму не удалось создать жизнеспособную альтернативу неоклассической теории.

В 60-80-е гг. возник "новый" институционализм, развиваемый в работах Р. Коуза, О. Уильямсона, Т. Норта М. Олсона и др. Они осуществляют разработку теорий трансакционных издержек, прав собственности, макрогенераций, популяции форм и др. "Новый" институционализм развился на базе идей И. Шумпетера об эволюционном поведении фирм, а затем распространил свои принципы на теорию социальных систем. Особое место принадлежит Ф. Хайеку, разработавшему эволюционную теорию.

Она известна также под множеством иных названий: неоинституционализм (т.е. течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от "старого" институционализма позиций); трансакционная экономика (т.е. подход, изучающий трансакции (сделки) и связанные с ними издержки); экономическая теория прав собственности (поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего и весьма специфического понятия данной школы); контрактный подход (поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Первая статья, положившая начало этому направлению, - "Природа фирмы" Р.Коуза - была опубликована еще в 1937 г. Но вплоть до середины 1970-х гг. оно оставалось на периферии экономической науки и лишь в последние десятилетия стало выдвигаться на передний план. С этого времени новая институциональная теория начинает осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепций. На первых порах она разрабатывалась почти исключительно в США. В 1980-е гг. в этот процесс включились западно-, а с начала 1990-х гг. и восточно-европейские экономисты. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям - Рональду Коузу (1991 г.) и Дагласу Норту (1993 г.).

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950--1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких внерыночных явлений как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название "экономического империализма" (ведущий теоретик - Г.Беккер). Привычные понятия - максимизация, равновесие, эффективность - стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

 **Концепции неоинституционалистов.**

**1.Концепция развития фирмы Р. Коуза.** В основе этой концепции лежит идея роли трансакционных издержек. Р. Коуз ввел понятие "трансакционные издержки", т.е. издержки по решению сделок. Четкого определения этих издержек нет. В общем виде трансакционные издержки - это издержки ведения экономической системы. Сюда входят затраты на получение необходимой информации о ценах и качестве товаров; расходы, связанные с ведением переговоров, оформлением контрактов и заключением сделок, контролем за их исполнением и юридической защитой прав собственника в случае их нарушения. Коуз отмечает, что при каждой сделке необходимо "проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия", т.е. возникают "издержки использования рыночного механизма", которые необходимо учитывать. Это позволило сформулировать причины и пределы существования фирмы. Существует фирма до тех пор, пока издержки администрирования внутри фирмы оказываются меньшими, чем при рыночной сделке. Это сочетание отслеживается с помощью конкуренции. Нижним пределом трансакционных издержек являются издержки производства, а их верхний предел неясен.

Коуз так же вводит фундаментальное понятие "право собственности". Система прав собственности - это сделки, некоторые контракты и нормы, отражающие обмен "пучками" прав собственности. Тем самым поведение сторон фиксируется добровольно и без участия государства (бюрократии) - на рыночных принципах. Из этих подходов сформировался новый раздел современной экономической теории - экономика права.

**О динамике трансакционных издержек свидетельствуют следующие показатели:**

1.Соотношение "синих" и "белых" воротничков внутри фирмы как отражение пропорции между производственными и трансакционными издержками;

2.Растущее число фирм, специализирующихся на сделках между производителями и потребителями (торговля, банки, страхование, реклама, ремонт и техническое обслуживание);

3.Рост занятости в государственном аппарате.

Трансакционные издержки трудно подсчитать. Во-первых, потому, что они нечетко определены, во-вторых, статистика трансакционных издержек отсутствует. Часто экономисты сравнивают значимость трансакционных издержек с трением в физической системе. Американский экономист Стиглер писал, что мир с нулевымитрансакционными издержками так же страшен, как физический мир без трения.

Причиной краха социалистических утопий всеохватного планирования в условиях директивной экономики Р. Коуз считал лавинообразный рост трансакционных издержек при увеличении размеров организации. Когда государство превращается в одну огромную сверхмонопольную фирму, то административный аппарат поглощает несоизмеримо большую долю национального дохода. Выбор между частной, корпоративной и государственной формами собственности определяется их сравнительными преимуществами и с точки зрения экономии на трансакционных издержках.

Р. Коуз стоит у истоков теории прав собственности. Особенности этой теории заключаются в том, что применяется не привычное для нас понятие "собственность", а термин "право собственности". Не ресурс сам по себе является собственностью, а "пучок или доля прав по использованию ресурса - вот что составляет собственность". Полный "пучок прав" состоит из следующих 11 элементов:

**1.** Право владения, т.е. право исключительного физического контроля над благами;

**2.** Право использования, т.е. право применения полезных свойств благ для себя;

**3.** Право управления, т.е. право решать, кто и как будет обеспечивать использование благ;

**4.** Право на доход, т.е. право обладать результатами от использования благ;

**5.** Право суверена, т.е. право на отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага;

**6.** Право на безопасность, т.е. право на защиту от экспроприации благ и от вреда со стороны внешней среды;

**7.** Право на передачу благ в наследство;

**8.** Право на бессрочное обладание благом;

**9.** Запрет на использование способом, наносящим вред внешней среде;

**10.** Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность взыскания блага в уплату долга;

**11.** Право на остаточный характер, т.е. право на существование процедур и институтов, обеспечивающих восстановление нарушенных правомочий.

Связь между правами собственности (юридическими нормами) и трансакционными издержками сформулирована в знаменитой теореме Коуза: "Определение прав является важным предварительным условием рыночных сделок... Конечный результат (который выражается в максимизации стоимостного объема производства) независим от правовых решений при условии допущения нулевых трансакционных издержек

Однако допущение нулевых трансакционных издержек - абстракция. Трансакционные издержки есть позитивная величина. В этом случае контрактные сделки становятся дорогостоящими. Эффективны рынки подразумевают четкое определение и соблюдение прав собственности.

Теория прав собственности и экономика трансакционных издержек предполагают, что снизить трансакционные издержки способно государство путем принятия законов и обеспечения их соблюдения. Законотворчество - общественный товар. Общество существенным образом экономит затраты при разработке законов. Издержки обмена сокращаются, поскольку основные правила егоуже определены. Экономическая политика состоит в выборе таких юридических правил, процедур и административных структур, которые максимизировали бы стоимостной объем продукции.

Неоклассическая модель исходила из существования нулевых трансакционных издержек и нейтрального государства. Р. Коуз постулирует необходимость правового регулирования обмена и вмешательства государства ради сокращения трансакционных издержек.

В статье "Проблема социальных издержек" Коуз выступает против господствующей на Западе в 40-50-х годах тенденции усматривать лишь недостатки рыночной экономики и призывать к регулирующему вмешательству государства в экономику для "обуздания рынка", особо упирая на экологический ущерб, наносимый неуправляемым хозяйственным развитием. Р. Коуз показал экономическую несостоятельность прямолинейного решения проблемы. В государственном контроле рыночной экономики содержатся как позитивные, так и негативные моменты. Например, борьба с загрязнением окружающей среды может обернуться экономическим ущербом для общества, превышающим стоимость экологических нарушений (закрытие завода, например). Поэтому, по Коузу, следует искать пути минимизации этого ущерба. И собственник сам будет заинтересован в ликвидации нарушений экологической обстановки и добьется этого иными, более эффективными и дешевыми средствами. Владелец собственности (в отличие от государства) найдет оптимальный путь решения этой проблемы либо за счет технологических усовершенствований производства, либо за счет выкупа окрестной земли. Отталкиваясь от предложенного им предела трансакционных издержек, Р. Коуз полагает, что даже когда издержки, проистекающие от обладания правами собственности, чрезмерно велики, потери, наносимые обществу рыночными отношениями, не превысят ущерба от государственного вмешательства в экономику. Суть "теоремы Коуза" формулируется следующим образом:

"Прямое правительственное регулирование не всегда даёт лучшие результаты, чем простое предоставление проблемы на волю рынка или фирмы". Проблема побочных эффектов может быть решена путем соглашения между заинтересованными сторонами. Условиями его достижения являются, во-первых, четкое определение прав собственности; во-вторых, относительная невысокая стоимость заключаемого соглашения. Если установлены и разграничены права собственности то сторонам сравнительно нетрудно прийти к желаемому результату.

Таким образом, Р. Коуз является одним из основателей современного взаимопроникновения правовой науки в экономическую, и наоборот. Работы Коуза расширили понимание проблемы собственности и повлияли на пересмотр подходов экономистов в деятельности фирм, ущербу, причиняемому их действиями. Коуз рассматривает рынок не только как сферу обмена, но и институциональную структуру, обеспечивающую работу механизма цен, реализацию торговых сделок. До того потребитель рассматривался не как человек, а как согласованный набор предпочтений, своеобразную кривую спроса и предложения. Коуз исходит из существования институциональной структуры, к которой он относит фирмы и рынок.

**2.Экономика организаций.** Выдающийся вклад в этот раздел институционализма внес О. Уильямсон. Трансакционную концепцию Коуза он применил к так называемой вертикальной интеграции, которая представляет собой разделение труда и кооперацию мелких и крупных фирм, в которых складывается конкуренция организационных фирм. Выживание лучших базируется на оптимизации трансакционных издержек (включая поиски информации, слияние фирм, формирование команды менеджеров и т.д.).

**3.Теория общественного выбора.** Речь идет о политике, которая рассматривается как форма бизнеса, разновидность экономической деятельности. Если деловые люди представляют свои собственные интересы, то так же должны поступать и "политические предприниматели", стремящиеся максимизировать власть. Политика становится исключительно выгодным объектом инвестирования. "Чтобы улучшить политику правительства, - писал Дж.Бьюкенен, - мы больше должны думать не о выборе хороших людей, а об изменении структуры законов, которым они должны следовать".

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство - это арена конкуренции за влияние на принятие решений для экономики, за доступ к ресурсам, за место в иерархии. Крупный недостаток этого рынка - ограниченность контроля за бюрократией, невозможность предусмотреть и проконтролировать все последствия принимаемых решений.

Государство - особая сфера рынка. У его участников особые права собственности: избирательные у электората, принятие законов у депутатов, исполнение законов у чиновников. Демократия использует разделение труда и разделение властей. Но так как принятие решений возможно и в пользу интересов узких групп, нецелесообразно вмешательство государства в экономику.

**Неоинституционализм вывел современную теорию из институционального вакуума, из вымышленного мира, где экономическое взаимодействие происходит без трений и издержек. Трактовка социальных институтов как орудий по решению проблемы трансакционных издержек создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки с другими социальными дисциплинами.**