

ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

2.1 Методологические принципы теории деятельности. Взаимосвязь понятий «информация» и «знание» в теории деятельности

Одной из аксиом науки как некой модели реальности, конкретизируемой в предметных областях любого из научных направлений, право на существование которой не требует построения системы доказательств является утверждение, что «...методология должна всегда предшествовать отдельным или групповым техническим приемам исследования, т.е. методам исследования. Нельзя логический подход смешивать с инструментами анализа. Методология и методы образуют последовательные ступени экономического анализа, процесса познания хозяйственной жизни общества» [233, с. 24]. В случае данного исследования взаимодействия субъектов рынка ИСК и являются именно той моделью. Именно поэтому изучение исследование проблем взаимодействия субъектов ИСК как объекта экономической науки объективно требует выбора некой совокупности методологических принципов или методологии, способной выполнить не только объяснительную, но и предсказательную функцию.

Деятельностный подход, начало которому, по оценкам исследователей в области научной методологии [84, 225, 235, 236], положено Г. Гегелем [51]. Проецируя на принцип деятельности всю человеческую историю, он придал ей структурно-развернутое выражение через категории «цели», «средства», «результаты». Как отмечает Э.Г. Юдин, «...такое представление... существенно расширило объяснительные возможности понятия деятельности...», так как позволило, во-первых, «...по-новому очертить контур реальности...», в которой первичным стал не сам факт существования индивидов, а наличие «...глубокой содержательной связи между ними...» [236, с. 11]. Во-вторых, именно деятельность стала рассматриваться как источник и механизм организации такого рода связей в сообществе людей, где индивид предстает как «орган деятельности». В-третьих, структурное расчленение деятельности на цели, средства, результаты дало возможность теоретического объяснения множества явлений в реальной действительности.

Существенный вклад в ее создание внесли такие ученые, как Блауберг И.В., Емельянов С.В., Напельбаум Э.Л., Мильман В.Э., Щедровицкий Г.П., Юдин Э.Г. и другие [31, 69, 70, 118, 119, 225-227, 235, 236 и т.д.]. Фундаментально же эта методология опирается на работы Леонтьева А.Н., Выгодского Л.С., Лурия А.Р. и других [49, 97, 99 и др.].

Современный этап развития научных исследований характеризуется установлением все более интегрированных связей междисциплинарного ха-

рактера. Другими словами, отдельные науки все более «проникают» в области исследования смежных наук, используя полученные ими результаты или разработанные ими методы исследований для достижения своих целей.

Поэтому в нашем случае системное представление методологии взаимодействия субъектов ИСК требует учета частных методологий, свойственных отдельным смежным наукам, таким как менеджмент (управление) и экономической теории. Но с другой стороны, очевидно, что ограничение только частными методологическими разработками не может дать полного системного представления о методологии. Следовательно, необходимо органично включить в его системное представление методологические составляющие, применимые для всех направлений научно-практической деятельности. В общем виде системное представление о методологии исследования ИСК включает три основополагающих блока.

Первый блок как основа общенаучной деятельности, представлен человеческой деятельностью и философскими знаниями о мышлении и действительности. Второй блок представляет собой основу, в рамках которой в последующих методологических действиях формулируется проблематика данного исследования – это экономическая область человеческой деятельности и частные методологии менеджмента (управления). Третий блок как результат конкретизации второго, включает предметную область ИСК как отдельной прикладной экономической науки в общей экономической деятельности и принципы научной методологии, адаптированные к ней.

Как следует из рисунка Д.1, каждый из трех блоков последовательно включается в структурную схему, ассимилируя предыдущий, является своеобразной надстройкой для него и базисом для последующего. Первый же блок объединяет два следующих на принципах логики методологической рефлексии. Представленная на рисунке Д.1 схема демонстрирует системное представление о методологии исследования ИСК как частной подсистемы методологии экономических наук и ее органичное «вписывание» в общую методологию. Фундаментальные положения этого подхода, выделенные в работах авторов методологии деятельности [61, 170, 171, 194, 225-227, 235, 236 и т.д.] и составляющие его основу, представлены в таблице 9.

Представленные в таблице 9 фундаментальные положения методологии деятельности для своей реализации требуют определения тех методологических принципов, опираясь на которые в дальнейшем исследовании становится возможным рассмотрение связки «объект–предмет» конкретной деятельности, а именно ИСК.

Исследователи в области методологии деятельности подчеркивают, что одним из основополагающих методологических принципов любого научного исследования, посвященного развитию частной методологии, является принцип множественности представлений и знаний, относимых к одному объекту. Если появление другого философского знания об одном и том же объекте в логике объективно требует ответа на вопрос, какое же из них истинно, то в методологии деятельности аналогичная ситуация не может быть предметом выяснения истины, как не могут быть проверены на верность и истинность

совершенно различные знания. же знаний, присущих разным позициям, и сам факт их множественности Разница рассматривается как объективный момент деятельности ситуации.

Таблица 9 – Фундаментальные положения методологии деятельности

Положение	Содержание
1. Функция методологии	Обеспечение универсума человеческой деятельности
2. Продукт реализации функции методологии	Не собственно знания, а конструкции, проекты, нормы и методические предписания
3. Критерий оценки продукта	Проверка на реализуемость, а не на истинность
4. Соотношение научного знания и продукта	Научное знание рефлексивно включено в продукт
5. Соотношение методологической деятельности и методологического мышления	Неразрывность, позволяющая реализовать в единстве методологическое исследование и познание с продуктом методологии
6. Объект методологии	Рассматривается как гетерархический (в методологии деятельности иерархический), представляющий собой связку двух объектов: внутрь исходного для методологии объекта деятельности и мышления вставлен другой объект – объект конкретной деятельности
7. Свойство объекта методологии	Гетерархическое представление придает ему свойство мультиплицирования
8. Связующее звено	Эту роль выполняют онтологические схемы методологической деятельности, связывающие воедино разные онтологические схемы, объясняющие конкретную деятельность

Собственно формирование конкретного представления о связке «объект – предмет» связано с проявлением логики методологической рефлексии. То есть реализация принципа множественности не отделима от следующего методологического принципа методологии деятельности – принципа рефлексивности. Не называя принципа рефлексивности, Хайек Ф.А. указывает на существенную важность его присутствия в научных исследованиях. «... Большую часть знания дает нам не непосредственный опыт и не наблюдение, а непрерывный процесс «пропускания через себя усваиваемых традиций...» [208, с. 132]. Принцип рефлексивности позволяет и помогает своеобразным образом реконструировать принятый к исследованию объект с учетом множественности представлений о нем. Объект познания методологически преобразуется через призму рефлексивности в предмет познания, который не может быть полностью сведен к объекту, так как является его частью. Движение и развитие объекта обуславливает движение и развитие предмета. Вместе с тем последний развивается с развитием логики рефлексии. Один из авторов методологии деятельности Щедровицкий Г.П. подчеркивает: «Понимание чужой мысли вызывает обычно большие затруднения, буквально мучения стремящегося понять сознания, и создает многочисленные расхождения в субъективных ее истолкованиях» [228, с. 134-135]. Это еще раз доказывает необходимость включения в систему таких принципов, как множествен-

ность и рефлексивность.

В методологическом смысле под объектом традиционно понимается то, на что направлена познавательная активность. «Натуральный», по определению Щедровицкого Г.П., природный объект не познаваем в широком смысле в силу своей многогранности. Можно только, более досконально изучив его какую-то сторону, приблизиться в какой-либо мере к ее объективному представлению. Поэтому естественно-научное представление об объекте в рассматриваемой методологии заменяется на деятельностное. «Опирается же такая замена должна на совершенно новую логику мышления, с ее помощью исследователь сможет объединить комплексные структуры знаний в единое целое. А это в свою очередь требует выделения определенной области методологически рефлексивных знаний» [235, с. 131].

Собственно понятие деятельности говорит о том, и это показано в таблице 9, что объект представляет собой сложную композицию, включающую как рефлексивные знания о самой методологии, так и знания о собственно объектной деятельности. То есть объект познается как бы в двойственном представлении. Отсюда вытекает необходимость введения принципа двойственности.

В соответствии с принципом двойственности методология деятельности есть симбиоз разных типов знаний и соответствующих им типов мышления – новая более сложная структура с более сложными взаимосвязями, построенная на сочетании и соединении естественнонаучных, методологических и практико-методических знаний. Но, несмотря на разнородность знаний, согласно требованиям принципов множественности, рефлексивности и двойственности, она должна быть не только единой, целостной, отражающей объединение методологических представлений, но и целенаправленной, подчиняющейся целям практической деятельности. Последнее обусловлено тем, что собственно создание методологии не может определяться как самоцель, необходимость такого рода исследований, прежде всего, диктуется проблемами научно-теоретического и практического характера, изложенными ранее. Следовательно, можно сформулировать четвертый методологический принцип – принцип целостности.

Неотъемлемой характеристикой методологии деятельности является динамизм. Изменения в парадигмальных представлениях объективно требуют изменений и в теории, и в методах исследования, и в методических положениях. И, наоборот, неспособность методических рекомендаций дать решение проблемы может повлечь за собой полный пересмотр методологии, вплоть до ее парадигмальных основ. Поэтому можно определить следующий пятый методологический принцип методологии деятельности – принцип взаимообусловленности.

В последнее время методология деятельности привлекает все больше внимания, как зарубежных ученых, так и отечественных [84, 126, 239]. Растущая популярность этой теории объясняется базисным характером методологических принципов.

Термин «взаимодействие субъектов ИСК» означает их «взаимное дей-

ствие» или «обмен действиями». В более сложной форме суть термина сводится к обмену деятельностями между субъектами ИСК. То есть, рассматривая проблему взаимодействия субъектов в рыночной сети, мы неизбежно приходим к проблеме связи деятельностей отдельных субъектов. Проанализируем эту проблему в контексте деятельности как таковой.

Для деятельности свойственны признаки, представленные в таблице 10, которые образуют ткань рыночного взаимодействия [102].

Таблица 10. – Признаки деятельности и их содержание

№	Признаки деятельности	Содержание
1	объектность	Объектно ориентированный характер
2	опосредованность	Существует только через отношение субъекта и объекта
3	единство внутренней и внешней сторон	Внешние преобразования находят отражение во внутреннем содержании субъекта и наоборот
	определенная иерархическая структура	Цели деятельности предопределяют результат через действия

Рассмотрим содержание таблицы 10 более подробно. По первому признаку нужно сказать следующее. Реальная действительность объективна в широком смысле слова. Ее существование не зависит как от индивидуального сознания, так и от отношения индивида к ней. Реальность состоит из неких объектов, обладающих природными, социальными, культурными и иного рода свойствами. Деятельность в свою очередь всегда связана с субъектно-объектными отношениями. То есть объект является неотъемлемой частью деятельности, без объекта деятельности и самой деятельности не может существовать. Следовательно, деятельность всегда носит объектно ориентированный характер.

По второму признаку. Опосредованность деятельности означает существование ее или ее определение через отношение к субъекту и объекту деятельности. Другими словами, свойства деятельности раскрываются только во взаимодействии, только через реальные взаимодействия деятельность может быть тем, что она есть, может быть определена конкретной деятельностью. Взаимоотношения между субъектами в процессе взаимодействия (или обмена деятельностями) опосредуются знаками, символами, артефактами.

По третьему признаку. Теория деятельности подчеркивает, что деятельность людей является инструментальной в широком смысле. С одной стороны, она выступает как внешний инструмент преобразования окружающей среды, а с другой, – как внутренний инструмент самопреобразования субъекта. Внутренняя деятельность планирует внешнюю; она возникает на основе внешней и через нее реализуется. Разделение труда влечет за собой выделение практической и теоретической форм деятельности. В зависимости от разнообразия потребностей складывается и многообразие конкретных видов деятельности, каждый из которых включает в себя элементы и внешней, и внутренней, и теоретической и практической деятельности. И указанные выше инструменты опосредования деятельности создаются и трансформи-

руются в процессе развития деятельности и, закрепляясь внутренне, образуют определенную культуру. Использование этих инструментов обеспечивает накопление и передачу социального знания в процессе взаимодействия, что влияет на характер поведения субъектов.

По четвертому признаку. Иерархическая структура деятельности представлена на рисунке 4.

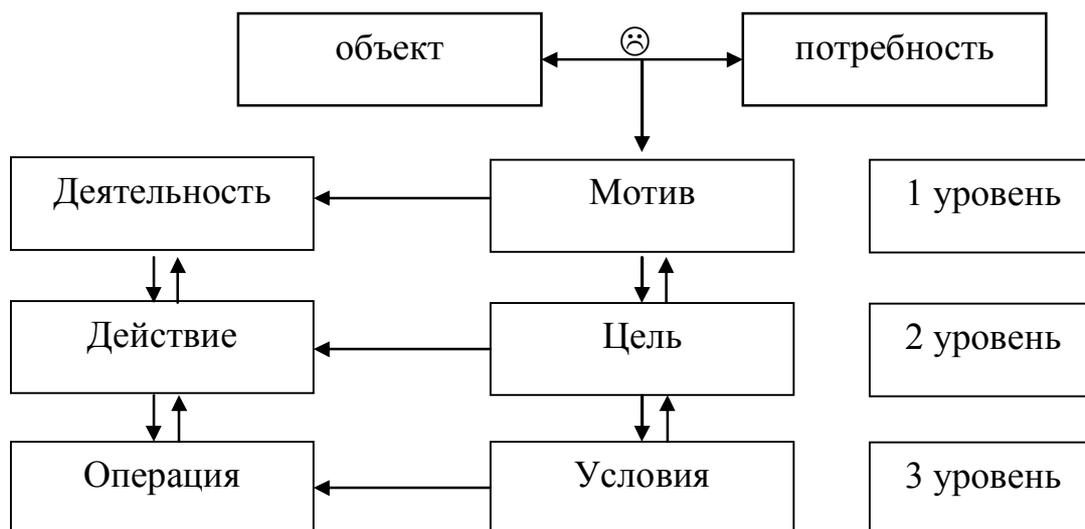


Рисунок 4. – Иерархическая структура деятельности

Как следует из содержания рисунка 4, между объектом и потребностью существует связь, носящая мотивационный характер. Если потребность не удовлетворена или удовлетворена не полностью, то степень этого несоответствия стимулирует объект к обусловленной мотивом деятельности (уровень 1). Мотив в свою очередь приводит к предварительной формулировке цели, которая обуславливает планирование конкретных действий (уровень 2). Достижение цели зависит от условий, они же определяют и специфику операций (уровень 3). Далее уточнение содержания иерархических уровней деятельности происходит в обратном порядке.

Рассмотрим содержание рисунка 4 с иных позиций. Первичными компонентами деятельности являются действия и операции. Деятельность формируется из целенаправленных действий, которые в своей совокупности обеспечивают реализацию мотива деятельности. Одна и та же деятельность может быть направлена на реализацию различных целей. Действия являются осознанными. Планы действий, используемые на этом уровне являются осознанными (осознанные знания).

Действия осуществляются через автоматические в интеллектуальном смысле слова операции. Операции не имеют собственных целей, они формируют и корректируют содержание действия в соответствии с конкретной ситуацией, в которой оно осуществляется. Именно в операциях осуществляется так называемое неявное знание.

Представленные на рисунке 4 компоненты деятельности могут динамически изменяться. Осознание мотивов деятельности трансформирует ее в действие, то есть происходит «сдвиг» мотива на цель. Действие, в свою очередь, может преобразовываться в деятельность через интернализацию, то есть переход к новому циклу моделирования действительности с учетом фактических условий и результатов. Аналогичным образом действия могут приобретать статус операций и наоборот.

Важным выводом из анализа рисунка 4 является не только иерархическая структура деятельности субъектов ИСК, но и то, что в ее формировании и преобразовании участвует такая категория как знание, в данном случае присутствующая в явной и неявной формах. Выделяют, наряду с упоминавшимся, следующие формы знаний (таблица 11) [84, 152, 157].

По содержанию таблицы 11 нужно отметить следующее. Объективизированное знание не может быть таким в абсолюте. Несмотря на то, что знание, заложенное в тех или иных артефактах, образцах поведения, может быть раскрыто квалифицированным пользователем, но его полнота не будет абсолютной. Это знание не может быть раскрыто во всех своих деталях, следовательно, оно все же частью субъективно. Справедливости ради нужно заметить, что с практической точки зрения в большинстве случаев этого бывает достаточно.

Таблица 11. – Формы знаний и их содержание

Форма знания	Содержание
Индивидуальное	Система усвоенных или выработанных понятий, опосредующих отношение человека к действительности
Кодифицированное	Знаки, символы (устный или письменный текст, формулы, изображения и т. д.). Это своего рода модели моделей, содержащихся в сознании. Их основными функциями являются передача знания в процессе коммуникации, его фиксация и сохранение
Объективированное	интеллектуальные модели, воплощенные в объективной форме процессов деятельности, ее инструментов и результатов
Декларативное	модели действительности
Процедурное	Схемы, алгоритмы, умения, операции, действия
Внутреннее	Присуще данному субъекту
Внешнее	Присущее другим субъектам

В процессе взаимодействия субъектов ИСК индивидуальное знание посредством кодифицированного преобразуется в объективизированное знание, то есть результат. Причем, этот результат возможен только тогда, когда существует некая когерентность индивидуальных знаний субъектов, вступающих во взаимодействие, и они обладают в той или иной степени совпадающим кодифицированным знанием. То есть объективизированное знание – это результат не просто преобразования других типов знаний, а преобразований, основывающихся на их когерентности.

Важность последнего, а именно того, что для получения конкретного

результата взаимодействия требуется когерентность знаний, обусловлена тем, что все три формы знаний могут существовать в явном и неявном виде. Значимость для науки явного и неявного знания подчеркивал Полани М. [152], который в середине 20-го века в полемике с Расселом Б. доказывал исключительную роль интуиции в деятельности, опираясь на концепцию неявного знания. Хайек Ф.А., рассматривая процесс эволюции общества, подчеркивает значимость неявного знания, принимающего форму конкуренции, как процедуры открытия новых фактов – неявных знаний и преобразования их в явную форму [81, 207, 208].

Среди причин существования неявного знания выделяют следующие [84]:

- знание находится в конкретной ситуации вне фокуса внимания индивида. В силу его неостребованности в данный момент оно неявно. Но в случае необходимости при обращении к нему неявное знание всякий раз приобретает форму явного, осознанного знания;

- знание применяется субъектом автоматически, реализуясь в определенных навыках и умениях. Но при необходимости субъект может объяснить причины своего поведения в той или иной ситуации;

- знание не поддается в полной мере вербализации. В некоторых же случаях и не существует необходимости в этом – понимание не нуждается в исчерпывающем словесном выражении;

- знание может существовать и в интуитивной форме.

Чаще всего в исследованиях ссылаются на последние две причины существования неявного знания [например, 183]. Как подчеркивал М. Полани [152], неявное знание является своеобразным фундаментом для явного. С этим нельзя не согласиться. В то же время, верно и обратное. Накопление явного знания способствует росту неявного. Идет процесс, который можно сравнить с процессом автогенерации. Различие между явным и неявным знанием с особой наглядностью проявилось в период активного развития компьютерных экспертных систем [42, 157]. Некоторые авторы подчеркивают, что даже высококвалифицированные специалисты сталкиваются со значительными трудностями при формализации того знания, которыми они обладают [84].

Еще Леонтьев А.Н. отмечал, что роль деятельностного и эмоционального факторов во взаимодействии различных форм знаний – явного и неявного – как правило, трактуется упрощенно. Знание, если исследовать его в контексте познавательной активности и порождаемых этой активностью эмоциональных и ценностных отношений, может рассматриваться в понятиях объективного и личностного смысла [97]. В первом приближении можно говорить, что общественное знание – это система объективных значений, а индивидуальное знание – это система личностных смыслов, то есть, то чем эти знания являются для конкретной личности. В то же время нельзя отрицать, что личность осознает и то и другое. Следовательно, неявное знание не является доминирующим, а органически взаимодействует с явным.

Взаимосвязь внутренних и внешних знаний осуществляется через про-

цессы интернализации и экстернализации. Интернализация заключается в преобразовании внешних знаний (внутренних знаний других субъектов) во внутренние знания данного субъекта. Она позволяет ему «проигрывать» варианты потенциального взаимодействия, то есть моделировать действия, рассматривать альтернативные планы и возможности. Экстернализация - преобразование внутренних действий во внешние - позволяет восстановить внутреннюю деятельность, скоординировать ее с другими носителями знаний. Знания, усваиваемые в процессе интернализации, преобразуются в систему личностных понятий, образующих индивидуальное, внутреннее знание.

В литературе отмечается, что деятельность различается по уровням в зависимости от того, каким образом в ней соединяются неявное и явное знание. Систематизация наиболее значительных разработок, касающихся уровней деятельности, дана Климовым С.М. [84, с. 117] (таблица 12).

Наиболее интересна классификация уровней деятельности, предложенная Винтером С.. Этот автор называет их регуляторами деятельности. В зависимости от трех когнитивных уровней регуляции деятельности в стандартных ситуациях – высшего, среднего и низшего – он выделяет три регулятора или, в его терминологии «квазигенетических черты».

Таблица 12 – Уровни организации деятельности

	Уровни организации деятельности		
	Высший	Средний	Низший
Леонтьев А.Н.	Деятельность	Действия	Операции
Беллингер Дж.	Мудрость	Знания	Информация
Винтер С.	Парадигмы, когнитивные каркасы	Эвристики, стратегии	Рутины

Наиболее интересна классификация уровней деятельности, предложенная Винтером С.. Этот автор называет их регуляторами деятельности. В зависимости от трех когнитивных уровней регуляции деятельности в стандартных ситуациях – высшего, среднего и низшего – он выделяет три регулятора или, в его терминологии «квазигенетических черты».

Самый простой вид – это рутины. Они представляют собой форму высокоавтоматического поведения. Рутинные действия основаны на постоянной повторяемости, привычности, стандартности ситуации. Их функция обычно предполагает высокий уровень обработки информации, но не знаний. Эта информация практически не изменяется в процессе применения рутин, но она влияет на интенсивность их применения.

Более высокий уровень – это эвристики и стратегии. Они представляют собой основу для выработки алгоритма действий, направленного на решение определенного класса проблем – более сложных и менее повторяющихся. Средний уровень организации деятельности передается в знаниях, позволяющем принимать стратегические решения при наличии в потоке внешней ин-

формации факторов, требующих корректировки текущего поведения.

Высший уровень – это парадигмы и когнитивные каркасы. Это своего рода логические конструкторы, которые лежат в основе способности субъекта видеть мир как значимый. Они могут кодифицироваться в знаковой форме как научные парадигмы, но могут формироваться и в результате длительного опыта, являясь в данном случае неявными знаниями. Высший уровень организации деятельности заключается в способности создания новых концепций поведения в условиях изменяющейся среды, для чего необходимо не просто наличие определенных знаний, но и приведение их к новому качеству для целостного понимания причинно-следственных связей в рамках данного вида деятельности.

Наиболее распространено при исследовании когнитивных каркасов деление знаний на декларативные (знание – что) и процедурные (знание – как). Декларативное знание более относится к знанию теоретического типа и предполагает умение объяснить, почему что-либо происходит. Процедурное знание чаще является практическим знанием и означает какие-либо умения, навыки. Процедурные знания в свою очередь могут быть инструктивными (знание инструкций и т.д.) и ситуационными (умение действовать в конкретных ситуациях). В последние годы внимание ученых привлек третий тип знания – знание «изнутри» – знание культуры данной социальной системы [151]. Такие знания относят к неявным.

Таким образом, процесс взаимодействия субъектов может происходить на каком-либо из уровней организации деятельности. В этой связи возникает вопрос о том, каким образом происходит формирование знания в сознании индивида. Акофф Р. [14, 15] предложил использовать схему из пяти категорий: «данные – информация – знание – понимание – мудрость». Каждое из предыдущих понятий является основой для последующего.

Данные, по Акоффу Р., это неупорядоченные символы, рассматриваемые без относительно к какому-либо контексту. Информация же представляет собой выделенную, упорядоченную часть данных, обработанную для использования. Знание – это формулировка существующих тенденций или существенных связей между явлениями, представленными в информации. В отличие от своей информационной основы знание может служить руководством для конкретных решений и действий. Понимание есть выражение закономерности, содержащейся во всем множестве разрозненных знаний. Мудрость – это оцененное понимание закономерности с точки зрения прошлого и будущего. Акофф Р. подчеркивает, что если первые четыре компонента процесса формирования знания в сознании индивида имеют дело с прошлым, то мудрость касается будущего.

Данная схема сегодня очень популярна в литературе по менеджменту [например, 84]. Однако в большинстве случаев ее интерпретация носит, oddly говоря, линейный характер. Упускается из виду то, что еще сам автор указывал на некую априорность присутствия понимания во всех других компонентах схемы. Беллингер Дж. учел это и предлагает следующую интерпретацию модели Акоффа Р. работы сознания индивида (рисунок 5) [239].

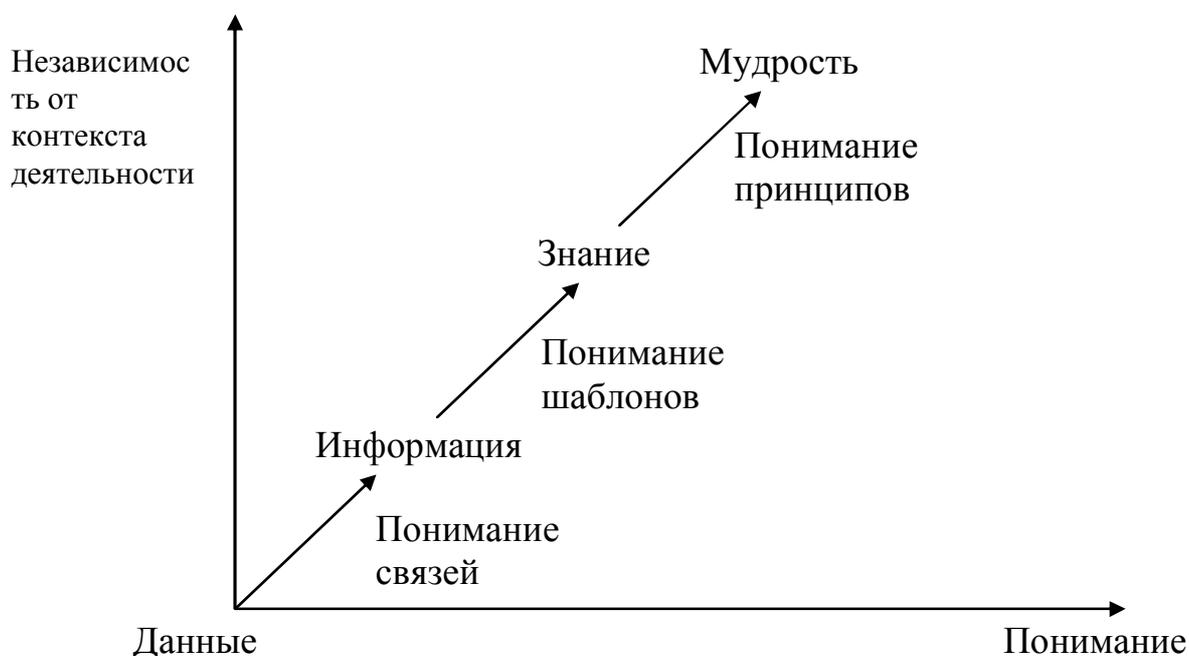


Рисунок 5 – Модель «данные – информация – понимание – мудрость» (DIKW)

Как следует из рисунка 5, на уровне получения первичных данных и их упорядочения в информацию относительно того или аспекта взаимодействия независимость от контекста деятельности минимальна. По мере ее преодоления растет понимание связей и структуры такого явления, как взаимодействие с другим субъектом.

Здесь знание формируется в виде шаблонов, которые могут быть использованы в планировании будущих взаимодействий в сходных ситуациях, то есть в формировании самого контекста деятельности. Высшая степень знания связана с обобщением шаблонов и выявлением заложенных в них системных принципов. Возникает видение процесса взаимодействия в обобщенной совокупности возможных видов деятельности в процессе взаимодействия субъектов. Границы оценки его эффективности как бы «раздвигаются», что способно коренным образом повлиять на цели управленческих воздействий и качественные характеристики собственно процесса.

Таким образом, согласно Беллингеру Дж. и Акоффу Р., мудрость как высший уровень знания обеспечивает регуляцию процесса взаимодействия. Вместе с тем, прав Климов С.М., утверждая, что «... движение к ... высшему уровню является прерогативой индивидуального, а не общественного сознания» [84, с. 57].

Отсюда можно сформулировать следующие выводы относительно характеристик и роли знания в структуре деятельности:

1. Знание присутствует на всех уровнях в иерархии деятельности.
2. Знание всегда социально. Даже если оно вырабатывается человеком

самостоятельно, это всегда происходит на основе, в рамках и с использованием инструментария исторически определенной культуры.

3. Знание инструментально, то есть оно является важнейшим инструментом, опосредующим отношение человека к окружающей среде, организующим его деятельность.

4. Знание - внешнее (объективируемое человеком) и внутреннее - существует в органическом единстве.

5. Обучение в широком смысле этого слова как процесс приобретения знаний и навыков имеет те же свойства и структуру, что и любые другие виды деятельности, то есть здесь тоже присутствуют мотив деятельности, конкретные действия и операции как стандартизированный, в силу повторяемости, элемент этих действий.

6. Знание субъективно. Оно не может существовать вне его носителя – субъекта. Именно он на основе уже существующей системы знаний вычленяет из информационного пространства именно ту часть информации, которая в последствии становится знанием. Последнее свойство особо важно, так демонстрирует взаимосвязь понятий «знание» и «информация».

Теперь необходимо остановиться на центральном вопросе концепции информационного общества, в концептах которой и рассматривается предмет исследования – институциональные взаимодействия субъектов ИСК. Вопрос о соотношении знания и информации является едва ли не центральным для многочисленных теорий, имеющих отношение к экономической деятельности.

В рамках различных дисциплин существуют разные определения информации. Например, информационная теория определяет информацию как меру неопределенности, устраняемую сообщением. Информационная технология понимает под информацией данные, которые были или могут быть скомпилированы, обработаны и предоставлены в той или иной форме людям. Для бухгалтерского учета информация есть некоторый массив данных, а для теории управления в классическом понимании это неотъемлемая содержание управленческого воздействия. С другой стороны, преобразование информации в знания подавляющее большинство теоретических построениях связывает с коммуникацией. «Множественность различных интерпретаций не трагедия, а благо. Оно залог построения в сознании человека той голограммы, которую Эйнштейн и называл пониманием. Которая и есть залог успешной практической деятельности и накопления практического опыта!»[128].

Общим для этих и многих других позиций, на наш взгляд, являются: а) признание внешнего по отношению к человеку характера информации и б) признание процесса коммуникации как основной формы ее существования и преобразования в знания субъекта. Отсюда тенденция рассматривать знание как качество субъекта, а его отчужденную от субъекта форму как информацию.

В понимании сущности знания и его связи с информацией позиции исследователей весьма различны. По мнению Шрайдера Ю.А., знание – это локальное понятие, присущее конкретному индивидууму в определенное вре-

мя. Посредством перехода в особую, отчужденную от носителя обобществленную форму (информацию) знание превращается в глобальную категорию [223]. Схожие мнения высказывают, как подчеркивает Симачев Ю.В., Давенпорт Т., Прусак Л. и другие сторонники информационного подхода к экономике знаний [178].

Другие исследователи считают такой подход неплодотворным и подчеркивают качественное различие между знанием и информацией, заключающееся в том, что знание конструктивно и определено, является основой для успешного действия, тогда как информация может и не заключать в себе знания. Вместе с тем знание, несомненно, является формой информации, в которой оно может быть передано другим. Принципиальные различия между знанием и информацией представлено в таблице 13.

Таблица 13. – Принципиальные отличия информации от знаний

	Критерий	Информация	Знание
1.	проблема	Не дает решения	Дает решение
2.	Производство стоимости	Не производит стоимости	Производит дополнительную стоимость
3.	конкурентоспособность	Владение информацией не укрепляет конкурентоспособность	Владение знанием является основой конкурентоспособности
4.	взаимозависимость	В информации содержится знание в явной и неявной форме	Информация является инструментом передачи знаний между субъектами
5.	Объем	Рост объема информации не означает расширение границ содержащихся в ней знаний	Рост объемов знаний приводит к качественным преобразованиям в системе знаний и расширению ее границ
6.	Отношение к субъекту	Независима от субъекта, объективна	Зависит от системы знаний субъекта, субъективна
7.	Обобщенность	Общедоступна	Конкретная форма причинно-следственных связей явлений, содержащихся в информации

По таблице 13 нужно пояснить, что необработанная информация сама по себе не дает решения деловых проблем, не производит стоимости и не укрепляет конкурентоспособность субъектов, владеющих ею. Различие между знанием и информацией в этом смысле вполне улавливается даже обыденным сознанием. Знание может содержаться в информации в явном виде или отсутствовать в ней. Извлечение же знания из потока или массива информации представляет собой самостоятельную и достаточно сложную проблему. Рост объемов информации далеко не всегда сопровождается адекватным расширением границ знания. Знание и информация различаются во многих отношениях. Информация всегда индивидуальна, конкретна. Напротив, знание представляет собой обобщенную форму фиксации тех причинно-следственных связей, которые содержит в себе информация. Знание подавля-

ет подробности, или, что то же самое, оно редуцируемо. В отличие от информации знание прогностично.

Кок Н., Маккин Ж. и Корнер Ж. проанализировали когнитивное содержание бизнес-процессов в ряде организаций (обобщение полученных ими результатов дано Климовым С.М.) [84]. Процессы были объединены в три группы: основное производство, включающее процессы, непосредственно связанные с производством продукции и услуг для внешних потребителей, вспомогательное производство, то есть создание продукции и услуг, потребляемых самой организацией, и процессы развития. Содержание указанных процессов в информационном плане складывается из двух составляющих. Во-первых, передача информации, если речь идет о констатации фактов, событий, явлений. Во-вторых, передача знания, если сообщения носят прогностический характер. Анализ эмпирического материала позволил сделать следующие выводы:

Процесс принятия решения и конкретные действия зависят не только от содержания информации, но и от таких составляющих контекста деятельности, как собственно субъект взаимодействия, содержание и масштабы деятельности. Именно поэтому одна и та же информация может носить стратегический, тактический или оперативный характер для различных субъектов. Каждый увидит в ней то, что соответствует его положению в процессе взаимодействия, его системе знаний. Последнее проявляется в адекватной оценке ситуации и выборе решения. На рисунке 6 представлено соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии.

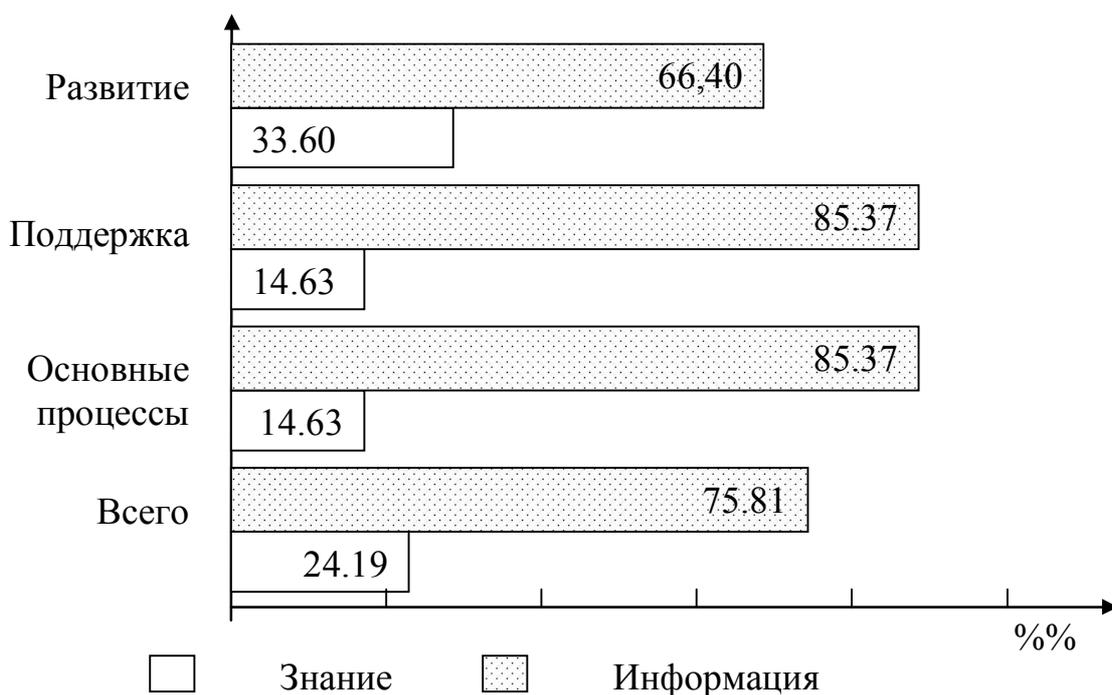


Рисунок 6 – Соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии

Анализируя данные, представленные на рисунке 6, можно отметить, что в основных процессах деятельности на предприятии взаимоотношения между отдельными субъектами происходят в основной своей массе путем передачи информации, но не знаний. Знания же составляют основной инструмент взаимодействий в процессах развития. То есть, интерпретируя эти данные с точки зрения рассмотренных ранее уровней организации деятельности (таблица 9), можно сказать, что на низшем уровне взаимодействие происходит в основном путем передачи информации. На среднем уровне объем передаваемых во взаимодействиях знаний растет, а на высшем уровне процесс взаимодействия субъектов происходит в основном за счет обмена знаниями.

Таким образом, следствием из содержания рисунка 6 является следующий тезис. Чем более высок уровень развития субъектов, в том числе и субъектов инвестиционно-строительного комплекса, тем более во взаимодействиях они используют знание. Другими словами, передача знания является неотъемлемой частью взаимоотношений субъектов на рынке. Поэтому далее необходимо обосновать содержание методологии взаимодействия субъектов ИСК в позиций фундаментальной экономической науки.

2.2 Принципы институциональной экономической теории во взаимодействии субъектов инвестиционно-строительного комплекса

Известно, что исходной задачей экономической теории является исследование научных экономических категорий, законов, закономерностей, которые, выражая сущностные стороны процессов и явлений, позволяют объяснить и проанализировать объективные экономические реалии на микро- и макроуровнях. Как частная методология, экономическая теория применяет метод научной абстракции общенаучной методологии для выявления экономических закономерностей, функциональных зависимостей и определение экономических категорий. Пользуясь этим фундаментальным научным методом исследователи формируют, уточняют логические понятия, которые в допустимой форме могут отражать действительность, позволяют «увидеть» детерминизм в ней. В этой связи важнейшими особенностями развития современной экономической науки являются следующие [172]:

– экономическая наука опирается не только на нормативный, но и дескриптивный (позитивный) подход. Так или иначе, она описывает поведение индивидов в условиях принятия ими экономических решений и осуществления экономических действий;

– экономическая наука имеет дело с системами, стремящимися адаптироваться к окружающей их действительности для достижения своих целей. Она есть, по выражению Саймона Г., «наука об искусственном», и ее системы могут подвергаться и подвергаются естественному отбору;

– если не учитывать никаких ограничений, связанных с адаптивными возможностями экономических систем, то их поведение можно полностью предсказать исходя из целей, внутреннего содержания, внешнего окружения;

– внутреннее содержание систем экономической науки оказывает влияние на их поведение в той степени, в которой оно ограничивает адаптационные возможности развития, причем ограничивается как поведение, так и способность экономической системы следовать данному поведению;

– границы исследуемой экономической системы проводятся таким образом, что все, что ограничивает способность «экономического человека» к осуществлению действий, оказывается за пределами системы, а все, что сдерживает развитие его способности к рациональному поведению, сохраняется в рамках системы.

Любое исследование в экономической науке должно опираться на некоторое принятые изначально допущения. Эти допущения, по определению Андерсона П., традиции «...обеспечивают ученым как онтологическую схему, так и методологию исследования» [17, с. 117]. При этом онтология определяет типы представлений связки «объект–предмет» в экономической науке, а методология, со своей стороны, детерминирует процедуру, «...посредством которой из отдельных концепций выстраивается цельная теория, а также способы рассмотрения различных подходов» [17, с. 117].

Однако, также известно, что одна и та же действительность в научной модели при конкретизации предмета может иметь разное содержание. Именно этим обстоятельством объясняется то многообразие экономических теоретических построений, представленных сегодня в научной литературе. Например, наряду с неоклассической, сегодня активно развиваются так называемые альтернативные теории. В свою очередь альтернативное направление экономической теории включает следующие фундаментально более проработанные течения: эволюционная экономика, неоинституциональная экономика и группа поведенческих течений. Причем, альтернативные течения сегодня развиваются наиболее интенсивно. Такой интерес к этим течениям является следствием кризиса американского менеджмента 70-х годов 20 века [91] и последовавшего за ним кризиса неоклассического течения. Нужно заметить, что эти эволюционные изменения не могли не найти отражение в мейнстриме, который, адаптируясь, «вбирает» в себя лучшие из достижений альтернативных школ.

Вообще принятый в литературе термин «альтернативные течения» нельзя понимать буквально, так как тот факт, что новые течения вышли из классического не отрицается ни одним из их представителей. Кроме того, однозначно отнести того или иного автора к какому-либо течению не представляется возможным, так как в работах можно найти мысли, отражающие сущность разных направлений. Например, Хайека Ф.А. чаще всего считают приверженцем эволюционного направления [например, 12]. В то же время он считал основополагающим для объяснения причин формирования, существования и развития «расширенного порядка» традиции и нормы [207, 208], что дает основание относить его труды к неоинституциональному направлению.

Или, например, Беккер Г. Этот автор сам отмечает свою приверженность мейнстриму. В то же время именно ему принадлежит идея введения в функцию полезности таких факторов, как, например, любовь к музыке [27].

Скорее альтернативность иллюстрирует либо резкий отказ теоретиков-экономистов, либо корректировку ими основных допущений неоклассики относительно поведения «экономического человека». Особо это касается таких фундаментальных допущений, как рациональность в поведении «экономического человека», максимизация получаемого им материального выигрыша, абсолютная доступность и истинность информации. Эти корректировки, прежде всего, вызваны стремлением исследователей максимально приблизить выводимые ими теоретические построения к реальной действительности. То есть, основной целью альтернативных течений является попытка наилучшим образом с помощью теоретических конструктов объяснить процессы, происходящие в реальной деятельности рыночных субъектов. Поэтому некоторые авторы называют эти теории менеджериализмом, менеджериальными (управленческими) [91, 167]. Отличительные особенности альтернативных течений в сравнении с мейнстримом представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Отличительные особенности альтернативных течений от мейнстрима

Критерии сравнения	Неоклассическая экономическая теория	Альтернативные экономические теории
Уровень рассмотрения проблем	Абстрактный	Реальный
Универсальность	Высокая	Частичная
Предмет анализа	Объективное равновесие и выбор как его результат	Собственно экономический процесс принятия решения о выборе
Основания для выбора	Логическое сравнение имеющихся альтернатив	Активная познавательная (когнитивная) позиция
Основания для действий	Изменениями внешней среды	Изменениями внутреннего мира человека
Исследование неопределенности	На основе известных вероятностей	В принципе невозможно, можно только уменьшить ее действие
Информация	Полностью объективна и общедоступна	Ограничена вследствие недоступности или невозможности ее обработать индивидом
Поведение человека	Рационально	Ограниченно рационально
Цели	Удовлетворение растущих потребностей, достижение максимальной полезности	Дополнительно к неоклассическим достижение специфических, творческих целей активной познающей личности
Человек	Производительная сила	Работник, предприниматель, потребитель

Указанные тенденции в развитии современной экономической теории «провоцируют» ряд авторов на категоричные заявления о том, что

«...парадигма, которая ассоциируется с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения, близка к исчерпанию своего потенциала, проявляется в активизации методологических дискуссий, формирующих ожидание того, что должны появиться принципиально новые идеи и подходы, которые и определяют развитие экономической науки в XXI в.» [233, с.22]. Не стоит отрицать, что неоклассика не всегда способна выполнить обязательную с позиций общей методологии функцию прогнозирования, но также нельзя отрицать, что это направление обладает необходимой гибкостью, «впитывает в себя» наиболее значимые разработки других теоретических построений, чем только подтверждает свое право быть мейнстримом. Данное обстоятельство подчеркивают не только представители неоклассики, но признают и исследователи в области альтернативных экономических течений [8, 12, 80, 89, 90, 101, 135, 136, 172, 187 и др.].

Изучение возможности, целесообразности и эффективности взаимодействий субъектов ИСК целесообразно начать с краткого рассмотрения субъекта–предприятия, организации, классически называемых в экономических теориях фирмой¹ – как экономического агента особого рода, специфические черты которого определяют особенности и последствия его деятельности. Фирма служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования. Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что она [9, 167, 34]: представляет собой достаточно крупную организационно и финансово оформленную единицу; является самостоятельным юридически независимым экономическим агентом; выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг; самостоятельно выбирает тип внутренней организации; существование и рост фирмы обеспечивается за счет разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками – прибыли. По последнему пункту следует отметить следующее.

Прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы — либо как главная цель, либо как один из значимых критериев ее поведения. Но, как минимум, в последние полвека этот вопрос остается предметом острейших дискуссий в экономической научной среде. Например, в 40-х годах 20 века в рамках в последствии названной «маржиналистской полемики» активно дискутировали представители бихевиористских и управленческих систем взглядов [34]. «...Предпосылка о максимизации прибыли самая простая и применима к самому широкому кругу проблем с наименьшими ограничениями...» [113, с. 73-93].

Основным предметом научного спора, наряду с прибылью, является вопрос об уровне абстракции основополагающих допущений мейнстрима, их

¹ Основанием для такой аналогии является утверждение – «...фирма как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом [84, с. 7]. (далее в параграфе используется термин «фирма» для соблюдения принципа понятийной точности)

применимости к выводам альтернативных экономических течений, главным образом, институционалистов и эволюционистов [например, 131, 215, 222, 229, 230 и др.], особенно по поводу неденежного содержания целей фирмы.

Нужно сказать, что неденежные цели деятельности фирмы (например, удовлетворение потребностей потребителей) существенны, более того, они все чаще принимают характер стратегических целей. Достаточно проанализировать современные разработки в области маркетинга, менеджмента, организационной культуры. В то же время, это ничуть не уменьшает роли и значения прибыли для деятельности фирмы. В противном случае сам факт ее существования на рынке сомнителен. Ни один из рыночных субъектов не станет жертвовать своим благополучием (а более узко прибылью) для удовлетворения тех же потребностей потребителей. То есть, это совершенно не означает, что прибыль как самая важная цель, теряет свою актуальность. Вполне вероятно, что нельзя неденежные и денежные цели рассматривать в отдельности друг от друга. Прибыль и качественные стратегические цели взаимосвязаны. В зависимости от ситуации те или иные из них актуализируются, но никоим образом ни нивелируют друг друга. То есть посылка о максимизации прибыли должна рассматриваться не собственно сама по себе, узко, а с учетом латентного присутствия в ней соответствующих неденежных целевых ориентиров. Поэтому, данное основное предположение сторонников мейнстрима принимается как начальное условие в исследовании. Все другие цели деятельности фирмы «...скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель фирмы — максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения. Только максимизация прибыли обеспечивает минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка. Максимизация прибыли сглаживает противоречивые интересы внутри фирмы, что позволяет ей нормально существовать» [167].

Всю совокупность существующих сегодня теоретических систем взглядов на фирму и ее взаимодействия с другими фирмами в рыночной среде можно разделить на три группы. Это технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теорий, институциональная (контрактная) теория фирмы и эволюционная.

Основные пункты разногласий между данными группами теорий, имеющими непосредственное отношение к проблеме взаимодействия, связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;
- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы; общий механизм функционирования фирмы.

При том, что объект анализа всегда остается одним и тем же – фирма

как самостоятельная организационная структура, – разные теории делают акцент на различных аспектах этого явления. Каждый подход позволяет увидеть что-то новое в деятельности фирмы и в то же время абстрагируется от каких-то других ее сторон.

Классическая экономическая теория развивалась в трудах Смита А., Маршалла А., Вальраса Л., Хикса Дж., Шумпетера Й., Робинсон Дж., Чемберлин Э., Самуэльсона П. и многих других авторов [109, 165, 175, 180, 213, 224, 216 и др.]. Эти авторы рассматривают фирму как продукт технологического прогресса человечества, как неперенное условие для обеспечения роста производительности труда и благосостояния членов общества. Причем, рост рынков способствует и, более того, стимулирует рост фирмы. Поведение экономических субъектов (прежде всего, фирм) направлено на максимизацию полезности, которая сводится к максимизации прибыли, так как принимается как постулат монотонное возрастание функции полезности от функции прибыли. И в самой абстрактной форме неоклассическая теория описывает поведение идеализированных переменных в очень упрощенных условиях. И, так как основная задача фирмы в экономике заключается в производстве товаров и услуг, то данный подход образует «ядро» неоклассической теории фирмы. Обобщая, фирма рассматривается как структура, оптимизирующая издержки при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Минимальные издержки на единицу продукции обеспечиваются при выпуске, называемом минимально эффективным выпуском для данной отрасли, по определению Смита А., фирма достигает минимального уровня долгосрочных средних издержек [180].

Зависимость издержек от выпуска определяет технологическую границу фирмы, количество ее горизонтальных и вертикальных взаимодействий.

Объем горизонтальных взаимодействий определяется положительным эффектом масштаба, то есть субаддитивностью издержек [9, 50, 191, 215, 222]. Издержки являются субаддитивными, если при выпуске товара в границах одной фирмы они меньше, чем при его производстве в границах многих фирм. В формализованном виде последнее утверждение можно представить в виде неравенства (формула 1):

$$\sum TC(Q_i) < TC(\sum Q_i), \quad (1)$$

где

$\sum TC(Q_i)$ – совокупные издержки при суммировании выпуска товара в рамках отдельных производств (фирм);

$TC(\sum Q_i)$ – совокупные издержки выпуска этого же товара на одной единой фирме.

Объем вертикальных взаимодействий также определяется с помощью субаддитивности издержек. Выбор в пользу собственного производства в процессе последовательных стадий переработки вместо покупки товара на рынке будет положительным, если издержки совокупного производства этих товаров меньше, чем при их покупке. В результате за счет вертикальных

взаимодействий растут вертикальные размеры фирмы (формула 2)

$TC(Q_1, 0) + TC(0, Q_2) > TC(Q_1, Q_2)$	(2)
--	-----

где

Q_1 и Q_2 — продукты последовательных стадий переработки.

Таким образом, объем горизонтальных и вертикальных взаимодействий в неоклассической экономической теории определяется величиной субаддитивных издержек. И в этом направлении теоретического анализа взаимодействия рассматриваются только в виде материальных и денежных потоков. Коммуникативные же взаимодействия не являются предметом изучения, так как не «вписываются» в совокупность основных постулатов данного теоретического построения.

Теоретическим построением, учитывающим наряду с изложенными и институциональные взаимодействия является неoinституциональная экономическая теория. В последние десятилетия в России устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неoinституциональному направлению в особенности. Появились многочисленные специальные работы таких авторов, как Авдашева С., Капелюшников Р., Кокорев В., Кузьминов Я.И., Маевский В.И., Нестеренко А.Н., Нуреев Р.М., Олейник А.Н., Полтерович В., Радаев В.В., Розанова Н.А., Тамбовцев В.Л., Шаститко А. Юдкевич М.М. и др., не только теоретического плана, но и эмпирического [79, 85, 95, 103, 136, 140, 153, 159, 167, 188, 189, 219].

На сегодняшний день существуют различные классификации институциональных направлений экономической мысли. Так, Олейник А.Н., анализируя институциональные концепции, выделяет два основания современных направлений в институционализме. Возникшее в начале XX в. институционально-социологическое направление считается «старым» институционализмом. С 60-х гг. XX века внутри неоклассического течения формируются новые научные направления, представители которых работают в пограничных областях, на стыке экономической теории и других общественных наук (социологии, политологии, криминологии и др.). Они получили название «новый институционализм» или неoinституционализм (рисунок 7) [142, с.27].

Представители неoinституционального направления в экономической теории зафиксировали неполноту неоклассических предпосылок (таблица 12). С целью ее нивелирования было предложено учитывать факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

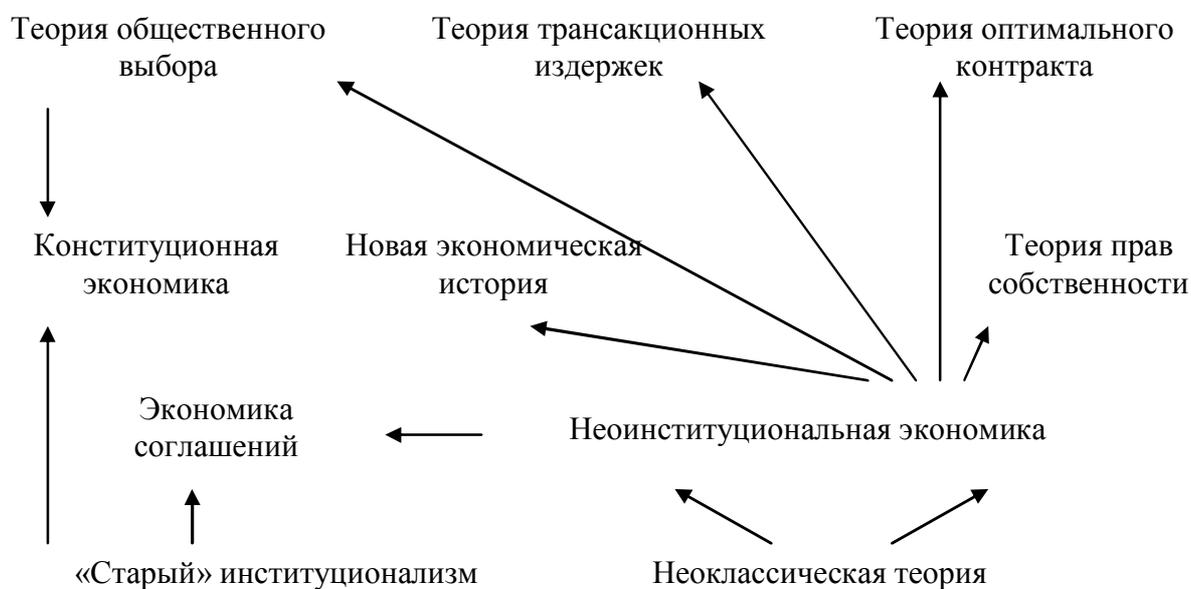


Рисунок 7. – «Дерево» институционализма (по Олейнику А.Н.)

Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый субъект обладает полной информацией обо всех игроках, действующих данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке (а любой реальный рынок уже сложный), эта гипотеза не работает. С учетом усиления знаниевой составляющей современного этапа развития общества, о чем говорилось в первой главе, ее нужно дополнить гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Не полностью отражает действительность и модель экономического равновесия, построенная посылке о полноте и абсолютной доступности информации. Для прогноза необходимо не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Следует предвидеть равновесие рынка через определенное, довольно продолжительное время. Отсюда же следует предположение, что субъекты стремятся оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел, то есть имеет значение фактор ожидания.

Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. 20 века ожиданиями занимался и Кейнс Дж. М.. Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что субъекты совершают экономически целесообразные действия исходя, во-первых, не только из неполной информации и ожиданий будущего, но и во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя.

С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие. Эконо-

мика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И ни один из рыночных субъектов не совершает какого-либо экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики неоклассическую посылку об индивидуальных (атомизированных) действиях нужно заменить принципом коллективных действий. Действительно, институциональная структура общества есть те рамки, в которых субъектам дозволено или нет совершать действия – рамки, заданные законами, их ожиданиями о жесткости соблюдения законов, рамки, определяющиеся обычаями и их ожиданиями относительно поведения других субъектов, игнорирования ими нарушений обычаев, традиций, законов либо нет. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями.

Институционализм базируется именно на дополнении «твердого» ядра классической и неоклассической экономических теорий принципами неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

Для представителей любого из представленных на рисунке 7 течений понятие «институт» является определяющим. Этимология слова «институт» происходит от латинского *institutum* - что означает - установление, учреждение. Этот термин был заимствован учеными-экономистами из социальных наук, он обозначает определенную организацию общественной деятельности и социальных отношений, воплощающую в себе нормы экономической, политической, правовой и нравственной жизни общества [179, с.200].

Впервые Веблен Т. вводит в экономическую науку категорию «институт», понимая его как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей» [39, с.202], привычные способы реагирования на стимулы; структуру производственного или экономического механизма; принятая в настоящее время система общественной жизни. Используя социологический анализ для изучения поведения социальных групп, экономических явлений, он говорит об эволюции экономических структур как естественном отборе, в котором будут закреплены или «одержат победу», наиболее приспособленные структуры. Веблен Т. сосредотачивается на главных компонентах поведения экономических агентов - привычках, основанных на традициях, обычаях, нравах, мотивах, таких как, денежная состоятельность индивидов, демонстрационное поведение, показная праздность.

Как подчеркивает Сухарев О.С., Коммонс Дж. развивает идеи Веблена Т., понимая под институтами коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия [187, с. 58]. Коммонс Дж. проводит анализ правовых основ эволюции экономической системы и создает теорию трансакций, следуя традициям исторической школы, применяет юридические концепции к экономике, исследует развитие таких институтов, как семья, государство, корпорации. Именно ему принадлежит первенство в введении понятия «социальная селекция» применительно к процессу эволюции институтов.

По мнению Митчелла У. «институты - это господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки» [124, с.46]. Он анализирует поведение индивидов в конкретных проявлениях экономической деятельности, а также рассматривает психологические черты общества в целом через традиции и обычаи. Центральную роль в экономической динамике он отводит коллективному взаимодействию, эволюции макросвязей — поведению групп через механизмы социальных контрактов между ними.

Обобщенный вариант новой институциональной теории был разработан в серии исследований Норта Д.. Он сформировал концепции институтов и институциональной динамики. Норт Д. рассматривает институты как определенные «правила игры в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [134, с. 17]. При этом они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, в том числе и экономического. В составе институтов Норт Д. выделяет три главных составляющих:

1) формальные правила, которые включают в себя набор политических правил (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты), экономические правила, определяющие права собственности и контракты, устанавливающие условия и правила проведения обмена;

2) неформальные ограничения, представляющие собой некоторое обобщение правил, которые помогают решать бесконечные проблемы, связанные с обменом, но которые не рассматриваются в рамках формальных правил (традиции, обычаи, социальные условности);

3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, судебные приставы, полиция и т.д.).

В настоящее время концепция неинституционализма объединяет в себе различные направления, изучающие экономические, правовые и общественно-политические явления с неинституциональных позиций. Для всех неинституционалистов характерно признание следующих утверждений:

- «институты имеют значение», т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики;

- человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм;

- осуществление рыночных трансакций, а, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики связано с издержками, которые в неинституциональной традиции называют трансакционными.

В неинституциональной экономической теории фирма рассматривается как некоторая совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются формальными договорами – контрактами. И даже если они не формализованы, то в отношениях присутствуют некие правила поведения, например, между работниками и управляющими, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями продукции. Эти правила рассматриваются как неформальные кон-

тракты так как обладают едиными с формальными принципиальными характеристиками – они устойчивы, то есть стабильны в длительный период времени, а их нарушение вызывает санкции прочих участников, как формальные и так и неформальные соответственно.

Институты уменьшают неопределенность, создавая некие рамки, организуют взаимодействие людей. Норт Д. сравнивает их с правилами игры, а организации выступают подобно игрокам, взаимодействие которых определяется установленными правилами и нормами. В соответствии с подходом Норта Д. существует принципиальное отличие между институтами и организациями.

В понятие «организация» входят как политические организации, экономические структуры, общественные и образовательные учреждения. «Организация — это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели» [135, с.20]. Организации развиваются в рамках сложившейся вокруг них институциональной среды, которая определяет многообразие и содержание организаций, а также направление их дальнейшего развития. «Институциональные рамки, - пишет Норт Д., оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок» [135, с.20].

В институциональной среде всегда присутствуют институты, которые снижают транзакционные издержки, и институты, которые их повышают, и если баланс складывается в пользу первых, то в результате снижения транзакционных издержек общая эффективность возрастает. Это характерно для развитых промышленных стран. «Существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха» [135, с.94].

Институциональная структура определяет степень риска и неопределенности для заключения сделки. Именно неопределенность в надежности прав, по мнению Норта Д., представляет собой «...важнейший критерий различия между сравнительно эффективными рынками...» [135, с.90]. Институциональная структура изменяется с течением времени. Согласно Норту Д., существует два основных источника институциональных изменений. Первый - это сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения - все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными и экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами. Что касается неформальных норм, то они "разъедаются" ценовыми сдвигами постепенно, когда их начинает соблюдать все меньшее и меньшее число людей.

Рассматривая фирму в институциональной экономической теории с точки зрения осуществляемых ею взаимодействий, можно сказать, что она представляет собой некоторую совокупность внутренних взаимодействий

(формальные и неформальные контракты внутри нее) и внешних (формальные и неформальные контракты данной фирмы с другими на рынке) Следовательно, реализуя свою деятельность в некоторой сети контрактов, фирма несет издержки как от заключения этих соглашений, так и от контроля за соблюдением оговоренных или принятых по умолчанию в случае неформальных контрактов условий. Эти издержки принято называть трансакционными (от слова трансакция – операция, сделка) и издержками контроля.

Впервые о таком представлении фирмы упоминает Коуз Р. [87-89]. Рынок им трактуется как сеть внешних взаимодействий или внешних контрактов, а фирма как сеть внутренних взаимодействий или внутренних контрактов. Внутренняя структура компаний, дополненная соглашениями о межфирменных взаимодействиях, по мнению Коуза Р., может компенсировать некоторые несовершенства механизма рынка и обеспечивать определенную часть требуемой координации. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения трансакционных издержек и издержек контроля. Чем выше первые, тем более вероятно, что товар будет производиться фирмой, а не рынком.

Таким образом, в неинституциональной экономической теории фирма как обособленный субъект существует между двумя видами издержек — трансакционными и контроля. Которые, соответственно, регламентируют нижние и верхние границы фирмы. Оптимальное же их сочетание ведет к оптимальности размера фирмы. Здесь необходимо отметить, что Коуз Р., которого считают не без оснований родоначальником институциональной теории, с самого начала исходит из допущения о минимизации издержек трансакций, тем самым «выходя» за рамки неоклассического анализа, но вооружаясь ее инструментарием оптимизации. Это еще раз подчеркивает взаимосвязь экономических течений и роль мейнстрима как «ядра» теоретических построений в экономике.

Таким образом, основные отличия институционального подхода от положений классической теории заключаются в следующем.

1. Институционалисты подчеркивают значение общественных установок, культуры, социума в формировании индивидуума, его интересов, склонностей, способов ведения хозяйственной деятельности в отличие от неоклассиков, которые делают акцент на отдельном, изолированном индивидууме.

2. Институционалисты рассматривают экономическое поведение субъекта как результат главным образом устойчивых стереотипов деятельности, обычаев и привычек. Неоклассики, напротив, относятся к "экономическому человеку" как своего рода калькулятору, постоянно рассчитывающему прибыли и убытки, полезности и жертвы.

3. В качестве основного объекта анализа институциональная теория рассматривает не индивидуума, как это делают неоклассики, а институты.

4. Институциональная теория отрицает одно из важнейших положений неоклассической теории о том, что экономика тяготеет к состоянию равновесия, поскольку рассматривает экономику как открытую систему, постоянно развивающуюся под влиянием эффекта «кумулятивной причинности», т.е.

взаимосвязанных и взаимоусиливающих факторов.

5. Институционализм рассматривает индивида как продукт постоянно эволюционирующей социальной и культурной среды. Это помогает объяснить созидательную и новаторскую деятельность человека. В этом институционалисты также расходятся с неоклассиками, которые рассматривают человека как индивида с устойчивыми предпочтениями.

Последним из указанных ранее теоретическим построением, имеющим отношение в цели исследования, является эволюционная теория. Если в других рассмотренных теориях фирма по сути является объектом действия внешней среды, за которым признавалась возможность реагирования на ее изменения (на технологию или контрактные отношения, господствующие в отрасли) то эволюционисты считают, что она есть активный субъект рынка, способный формировать среду посредством определенной стратегической линии поведения. Именно эта посылка является центральной и составляет основу стратегического подхода к фирме. Однако, здесь необходимо сделать замечание о том, что и в представители неинституциональной экономической теории также исследуют эту проблему, но ставят во главу именно взаимодействия.

Представители эволюционной теории считают, что основой существования фирмы на рынке является ее стратегия. Стратегия понимается в широком смысле, то есть как сознательное целенаправленное поведение фирмы и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах. Формируя стратегию, фирма учитывает поведение других экономических агентов, в первую очередь поведение своих конкурентов, а также потребителей и действие правительства. Фирма активно воздействует на спрос, формируя потребительские предпочтения. Фирма воздействует на правительство, добиваясь желаемого регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия антимонопольных законов и исключений из них. Фирма становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В данном случае параметры поведения фирмы – цена, качество и количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками – выступают как факторы стратегического поведения фирмы, с помощью которых она реализует свои цели.

Стратегическое поведение означает, что каждая фирма, принимая то или иное решение, знает, что ее действия могут отразиться на том, какой вариант дальнейшего поведения выберут конкурент и партнер. Поэтому она и действует соответствующим образом, проигрывая вначале разные результаты развития ситуации. Стратегическое взаимодействие фирм в условиях современной экономики – это сложный процесс формирования и корректировки ожиданий фирм, который невозможно описать на основе традиционных количественных методов. Для его формализации используется аппарат теории игр, позволяя исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашений до ценовой дискриминации, «грабительского» ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монополю-

ных процессов [78, 130, 131, 191, 210, 222].

Здесь взаимодействие, проявляющееся в горизонтальных и вертикальных интеграциях, является одним из видов стратегии [например, 71, 204 и др.]. Однако инструментарий разработки стратегических линий поведения с учетом институциональных взаимодействий проработан недостаточно, чего нельзя сказать об неинституциональной экономической теории. Иллюстрацией может служить хотя бы теория трансакционных издержек.

Обобщая, целесообразно выделить следующие принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории в соответствии с указанными в начале параграфа критериями (таблица 15).

Таблица 15. – Принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории

	Критерий	Неоклассическая	Институциональная	Эволюционная
1	метод исследования поведения фирмы	статический	динамический	динамический
2	факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера	Горизонтальный размер фирмы определяется эффектом масштаба	Размер фирмы зависит от совокупности внутренних и внешних контрактов	Через интеграцию как стратегию реализуется стратегическое поведение
3	факторы, объясняющие уровень концентрации	Соотношение издержек производства внутри фирмы и покупки на рынке	Соотношение трансакционных издержек	Через стратегию фирма формирует отношения в среде, интегрируясь и кооперируясь
4	оценка цели деятельности фирмы	Максимизация полезности (прибыли)	Максимизация степени удовлетворенности, не обязательно прибыли	Реализация стратегической цели – конкурентного преимущества
5	объяснение разнообразия организационных форм фирмы	Определяется многообразием технологических процессов	Через кооперацию и интеграцию компенсируется несовершенство механизма рынка	Определяется конкурентными процессами в среде
6	выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы	Информация полностью доступна; поведение рационально, выбор единственно верный	Информация не полностью обработана, поведение ограничено рационально, выбор может быть нерациональным	Основные ресурсы, цена, качество товара и т.п. есть факторы стратегического поведения
7	общий механизм функционирования фирмы	Фирма есть структура, оптимизирующая издержки при данном объеме выпуска	Фирма есть совокупность отношений между работниками, менеджерами и собственниками	Фирма когнитивно активный рыночный субъект, ведет себя как конкурент

Рассматривая опыт научных исследований взаимодействий субъектов ИСК в российской экономической науке, нужно сказать, что поведение фирм изучается в нескольких направлениях.

В работах первой группы внимание фокусируется на особенностях функционирования строительных предприятий в период перехода к рыночным отношениям, на проблемах, связанных со своеобразием переходных форм [например, 11, 34 и т.д.].

К несомненным достоинствам подобных исследований можно отнести обилие фактического материала, полученного в ходе разнообразных опросов и интервью с руководителями предприятий. Но если эти работы и включают обобщения аналитического характера, последние в основном реализуются в наиболее простой форме – в виде ряда классификаций. Как подчеркивает Розанова Н.А. [167], эмпирический анализ деятельности российских предприятий наиболее популярен.

Второе направление исследований базируется на моделировании того или иного поведения российских предприятий ИСК, которые авторы считают типичным для современного этапа развития российской экономики. Анализ акцентируется на уровне концентрации в строительстве, оценке степени монополизации данной сферы экономики России, а также ценовых и неценовых параметрах их деятельности, проблемах государственного регулирования [например, 11,29, 30, 47, 48, 59, 82 и др.]. При моделировании поведения субъектов ИСК в основном используется неоклассический подход, предполагающий максимизацию прибыли. Но получение максимальной прибыли сегодня может привести к банкротству завтра. Данный подход характеризуется однонаправленностью и заданностью результата; своеобразие субъектов ИСК сводится к замене одних переменных в математических моделях другими.

В работах, относящихся к третьему направлению, исследуются внутренняя структура и структура собственности субъектов ИСК, а также контрактные отношения. Они основываются на институциональном подходе. И хотя в данном случае применяются понятия институциональной теории, речь идет, по сути, о таком же эмпирическом подходе, но только подбор данных осуществляется по несколько иным критериям.

И в данном исследовании приоритетными для методологии институциональных взаимодействий субъектов рынка ИСК являются разработки неинституциональной экономической теории. Основанием для такого выбора является не только недостаточность исследований такого рода, как подчеркивает Розанова Н.А., но, прежде всего, тем, что в рамках именно этой теории разработан инструментарий, позволяющий представить ИСК как открытую «живую» систему, и оценить эффективность институциональных взаимодействий в процессах саморегулирования.

Таким образом, взаимодействие субъектов ИСК в их рыночной деятельности необходимо исследовать в следующей логической последовательности: максимизирующее поведение - неопределенность экономической среды – ограниченная рациональность – информация и знания - трансакционные

издержки - институты – оценка. Реализация указанной последовательности представлена в следующих главах. Далее же необходимо рассмотреть основное содержание теории трансакционных издержек.

2.3. Понятие и классификация трансакционных издержек в неинституциональной экономической теории

В неинституциональной экономической теории единицей анализа признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Причем, категория «трансакция» охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих взаимодействие, непременно присутствующее в процессах самоорганизации и саморегулирования.

В экономическую теорию понятие «трансакция» ввел Коммонс Дж.. По его мнению, трансакция не просто обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [240], основываясь на предположении о том, что институты обеспечивают распространение воли отдельного субъекта за пределы области его влияния на среду своими действиями, т. е. за рамки его физического контроля, следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Практически аналогичного взгляда придерживаются и отечественные ученые-неинституционалисты. Например, Шаститко А. считает, что под трансакцией следует понимать деятельность субъекта в форме отчуждения и присвоения прав собственности, свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации непредвиденным обстоятельствам [219].

Коммонс Дж. различал три основных вида трансакций [240]:

1. Трансакция сделки служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В трансакции сделки соблюдается условие симметричности взаимных действий, в том числе и отношений, между субъектами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2. Трансакция управления. В ней ключевым является внутренние взаимодействия, возникающие в управлении подчинением. Они не являются симметричными хотя бы по формальным характеристикам – право принимать решения принадлежит только одной стороне. Асимметричность поведения в этих взаимодействиях является следствием асимметричности положе-

ния сторон и, соответственно, асимметричностью правовых отношений.

3. Трансакция рационализации - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационализации можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, а также взаимодействия, возникающие в процессах самоорганизации и саморегулирования. В последних общественный союз как коллективный орган имеет более сильную позицию на рынке как в отношении входящих в него субъектов, так и в отношении не участвующих в нем.

Уильямсон О. оценивает все трансакции по частоте трансакций и по специфичности активов [197]. По этим двум параметрам он разделяет трансакции на четыре основных вида.

Первый – разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке. В данном случае частота трансакции редкая и отсутствует специфичность активов.

Второй – повторяющийся обмен массовыми товарами. В этом случае частота трансакции возрастает. Специфичности активе по-прежнему нет.

Третий – повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы. Специфический актив создается специально под определенную трансакцию. Это значит, что следующая после наилучшей возможность использования этого актива приносит гораздо меньший доход и связана на риск. Специфические активы есть такие среди всей совокупности, следующее применение которых является куда менее выгодным. При расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого убытка. Но расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать: либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска; либо юридических гарантий сохранности контракта; либо права принятия решения и возможности нести совместный риск.

И четвертый – инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные активы). . Идиосинкратическим принято называть актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной трансакции) теряет ценность вообще или его ценность становится ничтожной. К таковым активам относится половина производственных инвестиций, инвестиций в конкретный технологический процесс.

Что касается повторяющегося контракта на использование специфического актива, то он, согласно Уильямсону О., влечет за собой «фундаментальную трансформацию», когда вместо рыночного типа связности возникает внерыночный партнерский тип связи – коммуникативных взаимодействий, приводящих к взаимной зависимости субъектов в рыночной сети. Он считает, что более половины всех трансакций по стоимости приходится на трансак-

ции отношениях взаимной зависимости, а по частоте 90-95 % приходится на разовые или повторяющиеся транзакции массовых товаров. Т.е. практически в экономике присутствует не просто рынок в традиционном понимании неоклассиков, а плотная сеть институциональных взаимодействий, основанных на отношениях взаимной зависимости.

Отсюда следует, что, если рассматривать рынок ИСК с позиций продолжительности транзакций, то его можно разделить условно на два сектора. Первый – это сектор относительно редких, но продолжительных транзакций взаимной зависимости. Именно они делают среду более стабильной и предсказуемой. Образно говоря, «скелет рынка» образуют именно эти продолжительные транзакции. И второй сектор, связанный с массовыми, но менее продолжительными транзакциями. Транзакции этого сектора поддерживают эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений среди субъектов ИСК.

Развитие же рынка происходит путем постоянного «перетекания» транзакций из первого сектора во второй и наоборот. Двигаясь от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) к четвертому (инвестиции в идиосинкратические активы, которыми могут быть и коммуникативные связи), субъект снижает производственные затраты, экономя на масштабе, и ради компенсации риска повышает транзакционные. Другими словами, движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение транзакционных издержек, ибо риск значительных нарушений в рыночной деятельности в случае разрыва контракта многократно возрастает.

Закономерным следствием процесса эволюции на рынке субъектов ИСК является стремление к увеличению количества транзакций в первом секторе и времени их существования. Но, с другой стороны, это влечет за собой снижение мобильности субъектов, и укрупнение различного рода их объединений, способных занять монопольное положение на рынке. Следуя основным законам экономической теории, в некоторый момент создаются условия для нарушения равновесия между секторами, объединения субъектов разрушаются, количество продолжительных транзакций в первом секторе снижается. Транзакции «перетекают» в первый сектор, количество массовых и менее продолжительных транзакций растет до тех пор, пока равновесие не будет достигнуто. Данный процесс носит циклический характер. И для современного состояния рынка субъектов ИСК характерно движение в сторону равновесного состояния через транзакции первого сектора. Об этом свидетельствует активно обсуждаемая сегодня в литературе и на государственном уровне проблема создания саморегулируемых организаций в строительстве.

Транзакции (то есть типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом признаков. Они могут быть:

- общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных ресурсов);
- мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;

- слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;
- с легко или трудно измеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств) [141, с. 30-33].

Трансакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к ограниченным рациональным способностям экономических агентов и какой простор оставляют они для их оппортунистического поведения. Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие связанные с ним трения и потери.

Остановимся несколько подробнее на каждом из этих признаков.

1. Степень специфичности. Согласно Беккеру Г., общим в экономике принято называть ресурс, который представляет интерес для множества производителей. Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Он может быть специальным не только по отношению к одной единственной фирме, но и по отношению какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности судят по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте. Некоторые ресурсы могут также оказываться «предназначенными» для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует [26, с. 526]. Деятельность, связанная со специфическими ресурсами сложна, так как их обладатель несет высокие издержки в трансакциях, связанные, например, с невозможностью порой отказаться от сделки с поставщиком такого рода ресурса. По образному выражению Капелюшников Р.И., он оказывается как бы «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют, как правило, продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

2. Степень регулярности и длительности сделок. Если сделка одноразовая и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе (скажем, с использованием типовых контрактов). Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в длительном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, более персонифицированный характер. Многие вопросы разрешаются в процессе личного общения, что позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов как суд, арбитраж или действия других государственных регулирующих органов.

3. Степень неопределенности. Экономические субъекты, вступающие во взаимодействие ограниченно рациональны, то есть, их способность пред-

видеть будущее не абсолютна. На момент заключения длительной сделки как правило существует большая неопределенность относительно будущего состояния рынка. Это побуждает субъектов детализировать контракты, продумывая все возможные ситуации, либо оставляя открытыми ряд позиций, что, в свою очередь, требует дополнительных мер по защите.

4. Степень измеримости характеристик сделки. Любой товар или услуга есть некая потребительская ценность, поддающаяся измерению в разной степени. Например, определить потребительскую ценность нефти легче, чем управленческого потенциала менеджмента строительной организации. Именно с трудностью измерения связаны высокие издержки в транзакциях при покупке трудноизмеримых благ.

5. Степень взаимозависимости сделок. Сделки могут быть автономными или тесно переплетаться со многими другими в пределах бизнес-процесса изготовления товара. Нарушение цепочки взаимосвязанных сделок может привести к потере всей бизнес-цепочки. И чем сильнее зависимость субъекта от решений других, тем больше затраты, необходимые для координации его действий и действий других, страхования от возможных изменений в серии контрактов. Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обойтись без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной и неформальной основе. Соответственно, тем ниже или тем выше уровень издержек в транзакциях.

Естественно, что размер собственно издержек, имеющих отношение к транзакциям, определяется особенностями самих совершаемых сделок. Другими словами, издержки, присутствующие в транзакциях – транзакционные издержки – есть издержки экономического взаимодействия², в каких бы формах оно ни протекало.

² Роль транзакционных издержек в экономике нередко сравнивается с ролью трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Подобно тому, как каждому известному физическому объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации трения, либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо, например, служит и тому, и другому), так фактически и любой известный нам институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек и для того, по видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. ...Экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов» [134, с. 160].

Совокупные издержки общества складываются из затрат земли, труда, капитала и предпринимательских способностей, необходимых, во-первых, для преобразования физических свойств различных благ (их цвета, химического состава, местоположения и т.д.) и, во-вторых, для налаживания взаимодействия между самими экономическими агентами (разграничения, защиты, передачи и объединения прав собственности). Если уровень «трансформационных» издержек (как назвал их Норт Д.) определяется в первую очередь технологическими факторами, то уровень транзакционных издержек - институциональными. По меткому выражению Эрроу К., транзакционные издержки представляют собой «издержки по поддержанию экономических систем на ходу» [234].

Понятие транзакционных издержек было введено Коузом Р. в 30-е годы 20 века [87]. Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Как ранее подчеркивалось, Коуз Р. связывал образование этих «островков сознательности» с относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административно контроля.

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, нужно различать два типа издержек:

- трансформационные издержки – «производственные издержки»;
- транзакционные издержки.

Трансформационные издержки иногда называют производственными. Но эту аналогию можно признать лишь условно, так как в наиболее значимые производственные издержки входят как трансформационные, и транзакционные издержки. Но для данного исследования этого деления достаточно, здесь под трансформационными издержками понимаются именно производственные, но не интегральные.

Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате производится продукт, который обладает определенной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимодействий субъектов.

Транзакционные издержки есть издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, транзакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости. Они обеспечивают транзакцию. Условно говоря, трансформационные издержки создают блага, свойства которых имеют ценность для индивида или коллективного агента экономики (предприятия, фирмы, ассоциации).

Существует несколько определений транзакционных издержек.

Коуз Р. определил транзакционные издержки, как издержки функцио-

нирования рынка [89]. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз противопоставлял транзакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы, например, издержки оппортунистического поведения.

Следующий этап развития теории транзакционных издержек приходится на 50-е годы 20 века. Он связан с целой группой имен, среди которых Алчиан А., Демсец Г., Стиглер Дж., Уильямсон О., Эрроу К. [27, 60, 184, 196, 234]. Эти ученые объединили в одну категорию издержки функционирования фирмы и рынка, противопоставив их трансформационным издержкам.

В настоящее время транзакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. Наиболее общее определение транзакционных издержек – это затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [219].

Нужно отметить, что общепринятой классификации транзакционных издержек сегодня не сложилось. Каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Например, Стиглер Дж. выделил среди них «информационные издержки» [184], Уильямсон О. – «издержки оппортунистического поведения» [196], Дженсен М. и Меклинг У. – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Барцель Й.- «издержки измерения», [указано в 219], Милгром П. и Робертс Дж.- «издержки влияния» [117], Хансманн Г. – «издержки коллективного принятия решений», а Далман К. включил в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [указано в 79]. Остановимся на наиболее признанных в научной общественности классификациях.

Менар Кл. выделяет четыре вида транзакционных издержек:

- издержки вычленения, вызванные различной степенью технологической делимости производственных операций;
- информационные издержки, включающие издержки кодирования стоимости передачи сигнала, издержки расшифровки и издержки по обучению пользованию информационной системой;
- издержки масштаба, обусловлены существованием систем обезличенного обмена, требующего системы обеспечения соблюдения контрактов;
- издержки оппортунистического поведения [115].

Милгром П. и Робертс Дж. предложили разделить их на две категории: издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией. Координационные издержки, в свою очередь, содержат три составляющих, а мотивационные две [117].

Координационные издержки включают в себя:

– издержки определения деталей контракта. По сути, это – обследование рынка с целью определения качественных характеристик предложения, способного удовлетворить потребность прежде, чем будет сделан окончательный выбор в пользу того или иного товара.

– издержки определения партнеров. Они связаны с некоторого рода обследованием партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, возможности выполнить данный контракт, требуемых цен и т.д.).

– издержки непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания некой структуры, в рамках которой стороны сходятся для заключения контракта. Ее задачей является обеспечение процесса переговоров. Это может быть как структура, имеющая юридический статус, так и некая коммуникативная структура, действие которой обеспечивается с помощью социальных, общественных институтов.

Вторая группа издержек – мотивационные издержки – связана с издержками, возникающими в процессе выбора:

– издержки неполноты информации. Ограниченная рациональность субъектов не может дать полной и исчерпывающей информации. Отсюда неполнота этой информации может привести к отказу от совершения транзакции, от приобретения блага. Другими словами, уровень неопределенности может быть настолько высок, что субъекты скорее предпочтут отказаться от транзакций, чем тратить ресурсы, например, времени, на получение дополнительной информации и снижение неопределенности.

– издержки, связанные с оппортунизмом. Оппортунистическим называется не связанное с соображениями морали поведение субъекта, которое выражается в стратегическом манипулировании информацией в условиях неопределенности и сознательного асимметричного распределения информации, а также сокрытия совершаемых действий [142, 220]. Чаще всего они проявляются внутри фирмы, но возможны и в рыночных контрактах. Это, например, попытки снижения издержек, связанных с преодолением нечестности партнера. Субъект пытается их сократить либо путем найма субъектов-контролеров, либо более детализированной проработкой заключаемого контракта.

Уоллис Дж. и Норт Д. классифицировали транзакционные издержки по отношению к контрактному процессу: возникающие до обмена; возникающие в процессе обмена; возникающие после обмена [249].

Классификация транзакционных издержек Фуруботна Э. и Рихтера Р. построена в зависимости от той сферы, в которой данные издержки возникают [244]:

- рыночные транзакционные издержки, к которым относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, контроля и мониторинга;

- управленческие транзакционные издержки, возникающие в процессе управления;

- политические транзакционные издержки, связанные с политико-

правовой средой.

Нужно сказать, что в экономической литературе присутствует множество классификаций трансакционных издержек, в том числе и у отечественных авторов. Но в большинстве своем они «вписываются» в изложенные выше системы взглядов по этой проблеме.

Едва ли не единственной классификацией, в которой обобщенно представлены все выделенные сегодня виды трансакционных издержек, является классификация Эггертссона Тр. [230]. Кроме того, она отличается простотой и осязаемостью, так как построена по принципу аналогии с внешними признаками деятельности, порождающей соответствующие издержки. Согласно Эггертссону Тр., трансакционные издержки это:

- издержки поиска информации. В рамках данной группы автор выделяет издержки, связанные с поиском приемлемой цены, качественной информации: об имеющихся товарах и услугах; о продавцах и покупателях;

- издержки ведения переговоров. Ведение переговоров ведет к выяснению т.н. «true position», которая в экономическом смысле есть предельная кривая безразличия или предельная изокванта (в случае фирмы);

- издержки заключения контрактов. Это затраты на прогнозирование будущего поведения субъектов, участвующих в контрактах, и оговоренное в них, например, в форме некоего механизма решения споров. Другими словами, в контрактах «резервируется» некая позиция для непредвиденных обстоятельств. Размер этих издержек среди всех остальных наиболее высокий, он составляет порядка 5-10 % от объема сделки при инвестициях в специфические активы;

- издержки мониторинга. Издержки мониторинга возникают после заключения контракта и связаны с отслеживанием исполнения контракта каждым из субъектов, его заключивших;

- издержки на принуждение. Так как каждый субъект стремится действовать в своих интересах, а информация по определению неполна, нередко возникают ситуации неполного или частичного выполнения контракта. И в институциональной среде формируется система, заставляющая партнеров соблюдать условия контракта. Это государственные органы, профессиональные, общественные саморегулируемые организации. В слабом государстве возникает так называемая альтернативная система принуждения – частная – различного рода криминальные структуры. Затраты на принуждение к исполнению контрактов в развитых экономиках для экономических агентов преимущественно невысоки, так как проявляется эффект масштаба;

- издержки на защиту прав собственности. Они возникают как в процессе охраны от правонарушителей – тогда это функция государства, но могут иметь место и при выработке системы действий, связанных с предосторожностью в отношении государства, что наиболее характерно для экономики России (нестабильность в соблюдении принципа приемственности во власти, высокая политизированность экономики, непроработанность законодательной системы, принятие решений на уровне государственных законодательных органов, иногда противоречащих ранее принятым и получившим

статус фундаментальных норм и институтов, тенденция к пересмотру формальных норм применительно к изменяющейся рыночной ситуации, наконец, устойчивое недоверие к декларируемым со стороны государственной машины ценностям и т.д.).

В таблице 16 представлена систематизация наиболее известных в современной науке и признанных в научном сообществе классификаций транзакционных издержек. Однако, собственно констатация факта существования транзакционных издержек в процессе взаимодействия субъектов еще не решает проблемы. Важным является определение возможных путей их экономии. Рассмотрим некоторые из них.

Таблица 16. – Различные классификации транзакционных издержек

Авторы	Содержание классификации
Менар Кл.	издержки вычленения; - информационные издержки; - издержки масштаба; - издержки оппортунистического поведения
Милгром П., Робертс Дж.	1. Координационные издержки: - издержки определения деталей контракта; - издержки определения партнеров; - издержки непосредственной координации. 2. Мотивационные издержки: - издержки, связанные с неполнотой информации; - издержки, связанные с оппортунизмом
Фуруботн Э., Рихтер Р.	рыночные транзакционные издержки; - управленческие транзакционные издержки; - политические транзакционные издержки
Уоллис Дж., Норт Д.	- возникающие до обмена; - возникающие в процессе обмена; - возникающие после обмена.
Эггертссон Тр.	издержки поиска информации; - издержки ведения переговоров; - издержки заключения контрактов; - издержки мониторинга; - издержки на принуждение; - издержки на защиту прав собственности.

Ранее подчеркивалось, что издержки измерения включают в себя две части. Одну часть относят к категории транзакционных издержек, другая же обусловлена характеристиками производственного процесса – производственные издержки. В этом плане издержки измерения чаще всего связаны с измерением качества. В то же время, субъект, как правило, не несет все издержек полностью – ни производственных, ни транзакционных. В попытках получить более полную информацию о качестве, он платит все большую цену за нее до определенного предела. То есть до того момента, когда его затраты на приобретение более точной информации оказываются равными ожидаемому приросту ценности от обладания данным продуктом. Естествен-

но, что субъект, вступая в трансакцию, заинтересован минимизировать издержки измерения. Позволяют же ему это сделать несколько установившихся в обществе институтов, которые обеспечивают ситуацию измерения на доверии. Прежде всего, это различные стандарты.

Примеры измерения на доверии могут быть связаны не только с государственными стандартами, но и с некой практикой хозяйственной деятельности, например, с созданием и деятельностью саморегулируемых организаций на рынке, в том числе и рынке ИСК. Экономия трансакционных издержек, связанных с проблемами измерения, в последнем случае происходит косвенным путем. Но это путь единственный, так как замещение его прямым измерением практически невозможно, так как невозможно каждому конкретному субъекту самому производить процесс изменения в каждом из конкретных контрактов.

Информационные издержки, или издержки поиска информации (издержки поиска и мониторинга, а также отчасти издержки ведения переговоров и издержки на принуждение) частично пересекаются с издержками измерения. Возникновение информационных издержек обусловлено неполнотой информации и асимметрией ее распределения между взаимодействующими агентами. Экономия этого вида издержек возможна также в направлении формирования стандартов, но преимущественно фирменных, к которым можно отнести и стандарты поведения участников профессиональных сообществ, ассоциаций, саморегулирующих деятельность на рынке путем принятия на себя повышенных требований в части предоставления всеобъемлющей и достоверной информации, деловой этики и т.д.

Издержки по правам собственности (в том числе и издержки на принуждение, частично издержки ведения переговоров) порождаются несовершенством как механизма защиты прав собственности, так и механизма наделения этими правами. Последнее особо актуально для России вследствие самого периода ее развития, его качественных характеристик. И в этом случае направлением их экономии могут быть упоминаемые ранее стандарты профессиональных сообществ, которые в том числе могут включать в себя и ряд делегированных со стороны государства функций регулирования рыночной деятельности. Например, лицензирование деятельности, если конкретизировать указанное применительно к субъектам ИСК, так активно обсуждаемое сегодня в этой профессиональной среде.

Издержки поиска связаны с приобретением фоновой экономической информации, т.е. информации, не имеющей прямого отношения к определенной сделке. Фоновая информация не входит в трансакционные издержки по правам собственности, но входит в трансакционные информационные издержки. Фоновая экономическая информация не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует институциональный фон отношения к сделке субъекта. Ее значимость существенна для принятия конкретного решения. Здесь направлением снижения издержек может стать добровольное принятие на себя саморегулируемыми организациями функций по предоставлению такого рода информации

об институциональном фоне, а также консультирование членов данного профессионального сообщества.

Издержки на принуждение, к которым относятся издержки экономических агентов на защиту их прав собственности и их контрактов. Профессиональные сообщества и, в частности, саморегулируемые организации в ИСК, вполне способны представлять интересы своих членов в соответствующих органах государственной власти, тем самым, обеспечивая снижение этого вида издержек для всех участников в целом.

Издержки контроля особенно высоки, когда существуют возможности и стимулы для оппортунистического поведения. Например, в случае производства уникального товара; динамического рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен; асимметрии информации на рынке, что делает неэффективными внешние для субъекта контракты.

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Однако, при росте фирмы растет численность занятых работников и расчлененность производственного процесса. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом. Самоконтроль работников интенсивности собственного труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля. В конце концов затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов превышают трансакционные издержки, привлекательность рыночных контрактов по сравнению с внутренними растет, и внутренние заменяются внешними. В этом случае саморегулируемая организация через несет в себе характеристики как внешнего, так и внутреннего субъекта. Как внешний субъект, она самостоятельно осуществляет предписанную участниками деятельность, как внутренний субъект, саморегулируемая организация имеет целью выражение интересов участников профессионального сообщества, тем самым, снижая их трансакционные издержки контроля за внешними и внутренними контрактами.

Агентские издержки здесь имеют несколько иной смысл, чем описано в литературе. Согласно большинству публикаций, один субъект делегирует свои права выбранному им другому, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате второй действует на рынке от имени первого. Здесь к трансакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату второго субъекта, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Но, прежде всего к ним относятся потери, которые несет первый субъект, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами субъекта-агента; и, во-вторых, из-за асимметричности информации между ними. Второй знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем первый, ведь последний, наняв второго, не может все время его контролировать. Асимметричность проявляется в реализации вторым субъектом своих

интересов в ущерб интересам первого субъекта. Но в случае профессиональных сообществ, саморегулируемых общественных организаций, ассоциаций вторая составляющая агентских издержек (разница в целях и интересах) нивелируется самим принципом их создания, так как именно для соблюдения интересов членов сообщества они и формируются.

Классификация транзакционных издержек по возможным направлениям экономии представлена в таблице 17.

Таким образом, единства в понятии транзакционных издержек и в их классификационном представлении сегодня в науке нет. Существуют и более сложные определения транзакционных издержек и их классификации [например, 92, 105, 106, 140, 154 и др.]. Но в большинстве современных исследований в области институциональной экономической теории термин «транзакционные издержки» употребляется в смысле, предложенном Уильямсом О. [195, 196]. Это есть все издержки во всех транзакциях, возникающих как внутри фирмы так и на рынке. Для доказательства права на существования основных положений неинституциональной экономической теории, основателем которой по праву он считается, этого достаточно. Но для адаптации изложенного в параграфе к практике деятельности субъектов ИСК термин «транзакционные издержки» требует уточнения. Как отмечает Демсец Х., «...при таком довольно-таки нецелесообразном словоупотреблении приходится прибегать к текстуальным пояснениям, чтобы провести разграничение там, где это можно сделать посредством одного слова-ярлыка» [60, с. 241, а также 117, 230].

Исходя из последнего утверждения в монографии под транзакционными издержками понимаются издержки (явные и неявные), связанные с обеспечением функционирования институциональных взаимодействий субъектов ИСК как экономической системы, издержки координации и мотивации.

Такие издержки ассоциируются с поиском информации о товаре или услуге, поиском партнера в сделке, переговорами, организацией заключения контрактов и контролем за их выполнением, формированием системы фирменных стандартов, процессом саморегулирования деятельности субъектов ИСК на рынке в целом.

В границах методологических принципов теории деятельности, неинституциональной экономической теории и теории транзакционных издержек, изложенных в данной главе далее необходимо рассмотреть инвестиционно-строительный комплекс как систему.

Таблица 17. – Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На поиск информации	Издержки на поиск: - наиболее выгодной цены; - более выгодных условий контракта; - и подбор потенциальных контрагентов	- биржи; - открытые электронные торговые площадки; - корпоративные электронные торговые системы; - реклама; - деловая репутация
На ведение переговоров и заключение контрактов	1. Затраты ресурсов и времени на: - заключение контракта; - необходимые переговоры. 2. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений	- использование государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое через судебную систему позволяет решать спорные вопросы; - арбитражные суды; - отраслевые ассоциации
На измерение	Складываются из затрат на измерительную аппаратуру, а также затрат ресурсов и времени на процесс измерения	- гарантийный ремонт; - фирменные ярлыки; - приобретение партий товаров по образцам; - деньги как общепринятое средство; - стандарты
Спецификации и защиты прав собственности	1. Затраты времени и ресурсов, необходимых для: - спецификации прав собственности; - защиты прав собственности; - восстановления нарушенных прав собственности. 2. Потери от ненадлежащей спецификации и ненадлежащей защиты прав собственности. 3. Расходы на содержание судов, арбитража и других государственных органов с аналогичными функциями	- использование органов правопорядка; - образование.
Опportunистического поведения	Складываются из связанных с опportunистическим поведением потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения	- ужесточение надзора за деятельностью агентов; - введение такой схемы стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала
Мониторинга	Издержки по надзору за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими его условий	- использование системы стимулирования за надлежащее исполнение контракта и системы наказаний в противном случае