

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

М.В. БЕЛОУСЕНКО,

*Донецкий национальный технический университет*

### НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ РЫНКА

Трансформация плановой экономики в рыночную требует сфокусировать теоретический анализ на центральном хозяйственном механизме (процессе) индустриальной экономики – рынке. В экономической теории существует несколько вариантов понимания его функций, наиболее значимыми из которых являются подходы классический и производный от него – марксистский (воспроизводственный), неоклассический (аллокационный) и неинституциональный (координационный).

Воспроизводственный подход, развитый А.Смитом и воспринятый К.Марксом, сводится к тому, что рынок как совокупность транзакций обмена – это особый способ взаимосвязи обособленных в процессе разделения труда производителей, осуществляющий продвижение полуфабрикатов от одного производителя к другому и обеспечивающий, тем самым, их воспроизводство в пространстве и времени [9,13]. Неоклассический подход Л.Вальраса, К.Менгера и С.Джевонса редуцировал рынок к системе цен, которые обеспечивают специализированных производителей важнейшей информацией о прибыльных/убыточных вариантах инвестиций, тем самым создавая стимулы к изменению потоков ресурсов в экономике (аллокации ресурсов) [1,5,17]. Неинституциональная теория Р.Коуза [8] и О.Уильямсона [14,20,21] рассматривает рынок как один из механизмов координации (mechanism of governance) деятельности специализированных агентов экономики, который обеспечивает их продуктивную кооперацию, создавая определенные стимулы к совместной деятельности. К сожалению, представители перечисленных подходов не смогли прийти к общему соглашению относительно базовых функций рынка и факторов, влияющих на них. Во многом это происходило от одно-

сторонности этих концепций, каждая из которых выделяет лишь часть элементов "природы" рынка, отбрасывая остальные. Однако, не претендуя на глобальное разрешение теоретической проблемы природы этого экономического феномена, можно выявить ряд точек соприкосновения между воспроизводственным, аллокационным и неинституциональным подходами, сводя выявленные в них функции рынка к единому основанию (причине, их порождающей). Отсюда вытекает цель работы.

Цель работы: рассмотреть внутреннюю логику классической, неоклассической и неинституциональной теоретических концепций рынка и попытаться наметить исходные точки объединения их в общую парадигму, которая хотя бы частично преодолевала односторонность каждой из них.

1. Классический (воспроизводственный) подход к определению сущности рынка. Согласно А.Смиту, рыночное общество – это общество глубокого разделения труда, имеющего место как внутри каждой отдельной (специализированной) хозяйственной единицы, так и между ними, точнее их отраслями. Наличие этой специализации, с одной стороны, дает рост производительности труда, а с другой – делает субъектов экономики несамодостаточными, то есть взаимосвязанными воспроизводственно: чтобы произвести что-то самому, надо обменять продукт своего труда на продукт других субъектов, так как в условиях разделения труда продукт труда одного специализированного производителя объективно является фактором производства или полуфабрикатом другого [9,с.332-352; 13,с.10-11]. Сеть таких обменов (сеть транзакций обмена) и есть рынок. В таком смысле производство товаров

в рыночно-индустриальном обществе осуществляется посредством обмена товаров<sup>1</sup>.

К.Маркс внес в этот подход элемент эволюционности, связав его с развитием функций рынка в индустриальном обществе. Он считал, что на ранних стадиях развития "буржуазного способа производства" (то есть индустриального капитализма) рынок был необходим как воспроизводственная взаимосвязь огромного количества мелких обособленных производителей, путем которой труд частный (частного производителя) превращался в общественный путем стоимостного обмена товарами. Однако ко времени написания "Капитала", то есть к середине XIX в., по мысли К.Маркса, масштабы производства настолько выросли, а труд столь глубоко обобществился (стал непосредственно общественным), что это подорвало базу хаотичного, непланового, "анархичного", товарного обмена ("рынка") [9,с.764-767]. Результатом этого процесса обобществления должна была стать ликвидация рынка как механизма обеспечения взаимосвязи производителей и замена его механизмом централизованного планирования. На подготовку этой ликвидации также указывало, согласно К.Марксу, наличие самого жесткого планирования труда в рамках каждой отдельной хозяйственной организации (частной капиталистической фирмы) в противовес указанной хаотичности, анархии транзакций обмена между этими организациями [9,с.358-367].

2. Неоклассический (аллокационный) подход к определению сущности рынка. Неоклассическая теория (во многом в борьбе с радикальным марксистским взглядом) развила иное, более, если можно так сказать, спокойное представление о рынке [16,р.8-14]. С ее точки зрения рыночная экономика состоит из очень большого количества специализированных хозяйственных единиц – фирм, которые трансформируют ресурсы в готовую продукцию, что иллюстрируется производственной функцией (например, Кобба-

Дугласа). Поведение каждой атомарной фирмы уподобляется поведению отдельно-го индивида, в данном случае собственника, максимизирующего свою функцию полезности, только вместо абстрактной потребительской полезности (utility) имеет место вполне объективный параметр максимизации – прибыль. В такой предельно децентрализованной системе атомарных специализированных производителей единственным механизмом, обеспечивающим их взаимодействие, является рынок, понимаемый как система рыночных цен, которые выполняют функцию дешевого и динамичного средства передачи информации о наиболее прибыльных или убыточных вариантах использования ресурсов (аллокации).

Так, если цены на продукцию некоторой отрасли начинают расти и растут выше нормальной величины прибыли фирм, ее производящих, у предпринимателей возникает стимул либо увеличивать объемы производства и, следовательно, размеры фирм (если они уже функционируют в отрасли), либо переориентировать свои капиталы из других отраслей в данную. Прилив капиталов (увеличение количества фирм) в отрасль увеличивает совокупный отраслевой объем производства (предложение), спрос насыщается, цены падают, снижаются сверхприбыли до нормальной величины, стимул к увеличению отрасли (увеличению размеров фирм и их количества) исчезает. То же, только с обратным знаком (уменьшение количества фирм и их размеров) происходит, если снижение цены сигнализирует о снижении спроса (потребности общества) на благо и ведет к снижению прибылей предпринимателей. Так цены, обеспечивая субъектов экономики информацией о прибыльности/убыточности тех или иных отраслей и видов хозяйственной деятельности, обеспечивают распределение редких ресурсов (их аллокацию) в соответствии с наиболее настоятельными потребностями общества.

3. Неинституциональный (координационный) подход к определению сущности рынка. Наиболее ярко он выражен в работах Р.Коуза и О.Уильямсона. Р.Коуз

<sup>1</sup> Этот обмен (рынок факторов производства и полуфабрикатов) в конечном итоге ограничен емкостью потребительского рынка [13,с.21-24].

задался вопросом о том, почему, если система рыночных цен так эффективно координирует хозяйственную деятельность массы специализированных атомарных субъектов, часть взаимодействий между ними замещается в рамках фирмы с денежно-обменных на отношения административной власти, когда собственник-менеджер своими распоряжениями (минуя рынок и цены) направляет деятельность подчиненных ему наемных работников? Известен ответ Р.Коуза о том, что это замещение связано с издержками использования механизма цен (транзакционными издержками), которые могут быть достаточно эффективно снижены только в рамках предпринимательской фирмы с наемным трудом: прежде всего Коуз выделяет затраты ресурсов на поиск информации о самих ценах и на заключение множества единичных контрактов между собственниками ресурсов [8, с.34-36, 42-43]. При этом фирма как способ координации хозяйственной деятельности специализированных агентов в свою очередь также вызывает транзакционные издержки, что не позволяет ей быть настолько эффективной, чтобы полностью заместить все обменные отношения в отрасли, превратившись тем самым в гигантскую естественную монополию.

Такой подход был, однако, не совсем удовлетворительным, так как невозможно было увидеть источник транзакционных издержек и количественно подсчитать их, чтобы сравнить эффективность конкурирующих механизмов координации. Эту проблему попытался устранить О.Уильямсон. Он рассматривает рынок как особый механизм координации (управления), создающий специфическую систему стимулов у экономических агентов. Основано все в его теории на "триаде" параметров: ограниченной рациональности, оппортунистическом поведении и специфичности активов [14,21]. Ограниченная рациональность – это неспособность индивидов собрать и обработать всю потенциально доступную им рыночную информацию: они даже теоретически не могут быстро и без издержек определить оптимальное со-

четание ресурсов, максимизирующее прибыль<sup>2</sup>. Из этого вытекает неоптимальность их поведения: не имея возможности рационально выявить наилучший вариант использования собственных ресурсов, они начинают стремиться к ограниченным целям часто в ущерб общим целям, которые стоят перед ними в рамках кооперации, скрывая информацию, снижая качество работ, но претендуя при этом на ту же долю совместной прибыли. Такое нечестное поведение О.Уильямсон называет оппортунистическим, утверждая что оно характеризует большую часть поведения экономических субъектов [14,с.71-74; 21,р.47-51].

Этот тип поведения не представлял бы опасности, если бы кооперирующиеся субъекты могли без издержек менять контрагентов. Однако этому препятствует специфичность активов: большая часть производственных активов в современной экономике является заранее созданной для использования в достаточно узком диапазоне видов производства и не может быть без значимой потери своей стоимости переналажена (redeploy) для другого применения. Поэтому, когда возникает угроза оппортунистического поведения для той стороны, у которой высока специфичность активов, появляется реальная угроза обесценения активов и банкротства. В силу этого у собственников таких непереналаживаемых активов возникает стимул защитить себя, мотивировав своего контрагента так, чтобы исключить его нечестное поведение. Структурой, обеспечивающей защиту от оппортунизма, является фирма: собственники физических активов ("капиталисты") владеют высокоспецифичными средствами производства, а наемные рабочие ограничено рациональны и склонны к оппортунизму, поэтому институт фирмы оформляет административную власть менеджмента над наемными рабочими и позволяет "подогнать" стимулы последних к единой цели – обеспечению прибыльности [20,р.82-105].

<sup>2</sup> Идея ограниченной рациональности была введена в теорию Г.Саймоном [12].

Однако, согласно О.Уильямсону, система стимулов, которые создаются фирмой, является слабой из-за того, что в ней стимулы не привязаны непосредственно к выработке продукции, так как эта выработка является общим результатом деятельности многих работников и невозможно вычислить вклад каждого в отдельности. Кроме того, возникает проблема ограниченной рациональности и оппортунизма самих менеджеров по отношению к собственникам, поэтому и в рамках фирмы не удается принудить контрагентов к стопроцентно честному поведению, полностью ликвидировав транзакционные издержки. Это не позволяет превратиться фирме в единственную в отрасли монополию и оставляет сферу для рынка как совокупности контрактных сделок, в рамках которых отсутствует власть менеджмента над участниками сделок: свободные рыночные контракты четко привязывают доход к конечному результату и позволяют легко менять партнера, что создает угрозу потери дохода, который может быть обеспечен нечестным поведением уже для самих склонных к оппортунизму агентов. Поэтому рынок создает сильные стимулы, обеспечивающие "подгонку" деятельности агентов и без административной власти менеджмента. Баланс же между этими механизмами координации определяется специфичностью активов: чем она выше, тем дешевле слабый механизм (фирма), чем ниже – сильный (рынок) [14,с.127-151; 21,р.106-119]. Так большая детализация в теории рынка и фирмы О.Уильямсона позволяет выявить конкретные причины появления транзакционных издержек, а также сравнить выбор агентов в пользу фирмы или рынка как альтернативных механизмов координации их хозяйственной деятельности.

В чем основные слабости всех трех подходов к рынку? В чем их односторонность? Марксизм неверно предсказывал "отмену" рынка по мере укрупнения фирм и поглощения "анархии" товарного обмена внутренней планомерностью, "вышедшей" из недр хозяйственной организации (фирмы); неоклассика упустила из вида, что в

реальности все -таки в море децентрализации существуют "островки планомерности", то есть фирмы, которые прошли свою эволюцию (мелкое ремесло, мануфактура, фабрика, корпорация) и существование которых нужно еще объяснить, а не принимать как данное; неоинституциональная же теория совершенно игнорирует процесс производства в рамках фирм и, следовательно, воспроизводственный аспект рыночных отношений, замещая его самостоятельным анализом форм координации.

Для того, чтобы хотя бы частично преодолеть односторонность рассмотренных подходов к определению природы и функций рынка, необходимо постараться выявить тот главный экономический фактор, в котором, как в ДНК, заложены все свойства рынка, так или иначе различаемые классикой, неоклассикой и неоинституционализмом. Нужно поэтому рассмотреть те основные свойства рыночной экономики, которые выделяются в ней тремя указанными подходами и постараться обнаружить то общее, что может связать их в единую систему. Эти свойства следующие: рост производительности труда от его специализации, цены как механизм передачи информации, издержки механизма цен, ограниченная рациональность и оппортунизм.

Начнем со специализации и роста производительности труда. Специализация является синонимом разделения труда, на котором основана вся индустриальная экономика. С одной стороны, оно определяется чисто технологически: применяемые технические системы (средства производства) индустриального типа сами "расставляют" субъектов производства по определенным, специализированным рабочим местам и иначе они участвовать в производстве не могут. Но с другой стороны, технические системы индустриального типа обеспечивают достаточно гибкое сочетание рабочей силы и средств производства, что позволяет осуществлять различные виды их рекомбинирования, что как раз и является потенциальным источником выигрыша от разделения труда (специализации). Этот важнейший момент был улов-

лен еще А.Смитом в его знаменитом примере с булавочной мануфактурой, а также К.Марксом: сужение трудовых функций работников обеспечивает ряд выигрышей в издержках производства, например, за счет ликвидации потерь времени на переходы между операциями, переналадку оборудования или накопление и передачу профессиональных знаний [13, с.10-11; 9, с.332-352]. Именно разные виды пересочетания труда и средств производства обеспечивают то, что впоследствии было названо "совместной рентой" или синергетическим результатом общественного кооперированного труда [6, с.167]. Самое главное, в чем, по нашему, и заключается универсальный и базисный смысл разделения труда (специализации) – концентрация на более узком виде трудовой деятельности и рекомбинация различных видов специализированной деятельности потенциально могут обеспечить рост производительности общественного труда без изменения технической системы. И чем сильнее специализация, тем масштабнее может быть потенциальный прирост производительности труда [6]. Поэтому специализация – естественный и необходимый элемент растущей экономики индустриального типа.

Однако специализация рождает односторонность специализированных производителей: субъект, специализируясь только на одной стадии производства блага и обеспечивая тем самым рост производительности труда, вынужден каким-то образом получить от других производителей полуфабрикаты и обеспечить сбыт (перемещение) своего продукта для последующей стадии его производства, представленной также отдельным производителем. Формой такого перемещения в условиях наличия сотен тысяч и миллионов производителей, в условиях их конкуренции может быть только безличный и автоматически действующий механизм товарного обмена. Он рождает, с одной стороны, возможность воспроизводства каждого из сотен тысяч производителей, а с другой, создает их стабильную взаимосвязь (обеспечивая их информацией) в форме безлич-

ного и мобильного передаточного механизма, координирующего это взаимодействие – цен (денег).

Так потребность в денежной системе, выполняющей информационную (аллокативную) функцию, вытекает логически из разделения труда, которое ведет к обособлению субъектов производства и к их всемерной односторонней зависимости друг от друга, а также невозможности охватить единым планом (сознательной калькуляцией) огромное количество таких обособленных производителей<sup>3</sup>. В данном контексте аллокация обозначает перемещение ресурсов (материальных и трудовых) между стадиями воспроизводства, представленных отдельными фирмами и отраслями путем ориентирования на сигналы цен. Таким образом, разделение труда как способ повышения производительности порождает одновременно товарный обмен и механизм рыночных цен, выполняющий информационную (аллокативную) функцию.

Теперь рассмотрим издержки использования механизма цен. Откуда они берутся? Они вытекают из разделения труда. Специализированные производства (фирмы и работники) естественно генерируют специализированную информацию о себе, но для принятия правильных хозяйственных решений субъектам разделенного труда необходимо обладать информацией далеко не только о "своем" технологическом процессе, но практически обо всех отраслях экономики, с которыми их фирма взаимосвязана или потенциально

<sup>3</sup> Сознательно углубляя разделение труда, каждая фирма планомерно отталкивает и притягивает из экономического пространства порции рабочей силы [6]. Это и создает так называемую резервную армию труда, а попросту говоря рынок рабочей силы. Рабочая сила, высвобождаясь из одной фирмы, должна искать применения в другой, то есть предлагать свои услуги разным конкурирующим производителям и конкурируя с другими рабочими, что и есть собственно система рыночных обменов по поводу найма рабочей силы. Так планомерность труда внутри фирмы рождает "анархию" рынка труда между фирмами, причем все это основано на глубоком разделении труда. Это указывает на неразрывность взаимосвязи между планомерностью и "анархией" рынка.

может быть взаимосвязана. Следовательно специализация рождает как локализованность информации, так и потребность в преодолении этой локализации. Преодоление же невозможно без затрат ресурсов, так как все фирмы (производители) локализованы в экономическом и географическом пространстве и времени, и выявить и аккумулировать информацию о них можно только либо напрямую, переместившись в географическом пространстве, либо создав какую-то специализированную структуру (подразделение компании или независимую консультационно-информационную компанию), которая будет специализироваться на поиске хозяйственной информации. Однако на это необходимы материальные ресурсы и время, а их может не быть и менеджмент данной фирмы может посчитать для себя слишком затратным проводить дальнейший сбор информации, остановившись на каком-то варианте трансакций обмена, отличном от оптимального. Следовательно, механизм рыночных цен не выполнит свою функцию эффективного передатчика экономической информации, причиной чего, очевидно, является разделение труда (специализация).

Далее рассмотрим понятие ограниченной рациональности. Неспособность агентов собрать и обработать всю необходимую информацию и принять правильное решение относительно сочетания ресурсов вытекает не из биологического несовершенства мозга, а из объективной "включенности" производителей в глобальный процесс разделения труда: их специализированные рабочие места генерируют лишь "узкую", частичную информацию, что как раз и обеспечивает их высокую производительность, ведь они профессионалы в узком процессе производства, поэтому информация в полном объеме у них отсутствует и даже им не нужна.

Теперь оппортунизм. На самом деле оппортунизм не более распространен, чем честное прокооперативное поведение, ведь кооперация создает не одно-, а двустороннюю зависимость контрагентов и их обоюдную заинтересованность в результатах кооперации ("совместной ренты"), что поч-

ти автоматически может ликвидировать "склонность к оппортунизму", о чем говорит опыт создания эффективного кооперативного поведения субъектов трех гетерогенных социальных страт в японских корпорациях: работников, менеджмента и акционеров [18, р.6-7, 21]. Но определенная противоречивость, дифференциация интересов субъектов рыночной экономики все же существует. Скажем, продавец хочет продать дороже, а покупатель купить тот же товар дешевле. Однако источником этой дифференциации интересов являются сами позиции субъектов обмена, созданные специализацией. Продавец потому и пришел на рынок, что он владеет специализированными ресурсами и технологией производства, необходимых для выпуска продукта для других, и не может сам потреблять свой продукт. А покупатель пришел на рынок, так как он обладает доходом и имеет потребность в этом продукте, но не может сам его произвести, будучи специализирован на другом виде труда. При этом для первого продукт – источник дохода (прибыли), отсюда стремление продать дороже, а для последнего – источник издержек, откуда и стремление купить дешевле. Борьба же за большую долю "совместной ренты" определяется разной оценкой каждым субъектом вклада своего специализированного ресурса в эту ренту, а не просто абстрактной склонностью к нечестному поведению. Таким образом, и при рассмотрении координационного подхода к определению сущности рынка можно констатировать тот факт, что основные функции рынка как механизма координации деятельностью субъектов экономики, с определенными уточнениями, также могут быть выведены из процесса разделения труда.

Такое видение, безусловно, принимает значение прав собственности в понимании природы рынка. И это соответствует действительности: права собственности могут лишь модифицировать параметры разделения труда, отклонить от некоего среднего (идеального, равновесного) уровня, но никак не сформировать новую систему хозяйственной деятельности, в том

числе рынок [3,4]. Права собственности не могут быть "сильнее" издержек производства и трансакций<sup>4</sup> ценового механизма координации и самих функций координации, рожденных разделением труда. Не опровергают это и радикальные рыночные реформы в бывшем СССР, которые начались с приватизации. Рынок на самом деле имел значительно более долгую историю в СССР и приватизация 90-х гг. явилась лишь логичной завершающей фазой латентного этапа эволюции разделения труда и рынка в социалистической экономике [10]. Права собственности – это вторичный механизм экономики, во многом лишь скрепляющий устойчивым каркасом процессы, порожденные глубинным и не всегда различимым разделением труда. Эта функция каркаса разделения труда точно укладывается в понятие институтов в новой институциональной теории: они, по Д.Норту, ограничивают и формируют деятельность хозяйственных агентов, но, добавим, сама эта деятельность (виды, функции, формы взаимодействия и координации) рождена разделением труда [3; 11, с.18-23]. Поэтому права частной собственности в результате приватизации закрепили в руках частных владельцев лишь те хозяйственные объекты, которые были объективно функциональны в системе разделения труда позднего СССР, остальные производства умерли. Воля частных собственников была определена разделением труда, а не наоборот.

Исходя из такого рассмотрения теоретических подходов, можно объединить гетерогенные элементы и функции рынка в единое целое, связывая их генетически с разделением труда. Процесс разделения труда (специализации) обеспечивает рост производительности труда без изменения технологических систем, используемых обществом. Однако в процессе повышения эффективности индустриального производства путем углубления разделения труда и рекомбинации специализированных

ресурсов возникает несамодостаточность производителей, их всесторонняя зависимость, что создает необходимость в различных механизмах координации воспроизводственной деятельности множества субъектов разделения труда. Одним из таких механизмов является товарный обмен, приводимый в движение механизмом рыночных цен. Только этот механизм мобильно и оперативно обеспечивает информацией миллионы хозяйственных субъектов, давая возможность перемещать (использовать) ограниченные ресурсы в наиболее выгодных направлениях.

Но получая эти информационные сигналы и передислоцируя ресурсы, обособленные хозяйственные единицы одновременно возмещают свои издержки и получают возможность расширять масштабы производства. Поэтому срабатывание механизма цен как механизма информационной координации одновременно обеспечивает воспроизводство хозяйственных единиц и рост индустриальной экономики. Однако, механизм цен – не единственный механизм координации деятельности субъектов глубокого разделения труда. Рыночные цены не передают информационные сигналы без издержек и кроме того у субъектов разделения труда возникают дифференцированные, порой разнонаправленные стимулы (хотя и не такой степени противоречивости, как полагает неинституциональный подход), что требует подстройки этих стимулов для достижения общих хозяйственных целей. Механизмом такой подстройки, порожденным разделением труда, является фирма как совокупность нерыночных, административных отношений, в рамках которых менеджер обеспечивает снижение издержек использования механизма цен и координирует труд наемных работников. Поэтому-то основным субъектом индустриальной экономики является именно обособленная (частная) фирма, а не собственники, права собственности которых на ее активы лишь подтверждают их функцию координаторов в общей системе разделения труда. Исходя из этого можно дать и определение рынка: рынок в индустриальной системе – это ин-

<sup>4</sup> Хотя могут сами порождать трансакционные издержки, анализу чего посвящена вся неинституциональная теория [7,15]

ституционализированный товарный обмен между субъектами разделения труда (фирмами), обеспечивающий их воспроизводство путем передачи хозяйственной информации посредством механизма цен.

Выводы: Основные подходы экономической теории достаточно односторонне выделяли функции рынка в индустриальной экономике. Одним из вариантов объединения этих разнородных взглядов, предложенным в работе, является построение теории рыночных процессов, выводящей генетически их функции из общего основания – разделения труда. Это, в свою очередь, требует уже самостоятельного исследования разделения труда и построения его общей теории. К сожалению, значимость этого явления для экономической теории слабо осознается и его общая теория, по словам лауреата Нобелевской премии Д.Стиглера, несмотря на бесчисленные ссылки на взгляды родоначальника теоретизирования по поводу разделения труда – А.Смита, до сих пор не была создана [13, p.1209-1210].

### Литература

1. Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бём-Баверк, Ф.Визер. – М.: Экономика, 1992. – 494 с.
2. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
3. Белоусенко М.В. Влияние разделения труда на социально-экономическую структуру хозяйственной системы в период трансформации. – Дисс...к.э.н.- Донецк, 2000. – 176 с.
4. Белоусенко М.В. Управление функциями и права собственности // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины / Сб.научн.тр. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – Том 2. – С.11-19.
5. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М.: Изограф, 2000. – 448 с.
6. Дементьев В.В., Белоусенко М.В. Хозяйственная организация индустриального общества: разделение труда и "совместная рента" // Менеджер. – 2003. – №4. – с.166-173
7. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990. – 90с.
8. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О.Уильямсона и С.Уинтера. – М.: Дело, 2001. – с.33-52
9. Маркс К. Капитал. – Т.1. – М.: Госполитиздат, 1953. – 794 с.
10. Найшуль В. Либерализм и экономические реформы // МЭиМО. – 1992. – №8. – С.69-76
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
12. Саймон Г. Адміністративна поведінка / Пер. з англ. – Київ: АртЕк, 2001. – 392 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. – М.: Ось-89. – 256 с.
14. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
15. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
16. Demsetz H. The Economics of the Business Firm: Seven Critical Commentaries. – Cambridge University Press, 1995. – 179 p.
17. Jevons W.S. The Theory of Political Economy. – London, 1924.
18. Kay N. Some Rude Thoughts on the Growth of Firms (получено по сети Интернет: [www.business.auc.dk/druid/conferences/summer1998/conf-papers/kay.pdf](http://www.business.auc.dk/druid/conferences/summer1998/conf-papers/kay.pdf))
19. Stigler G. The Successes and Failures of Professor Smith // Journal of Political Economy. – 1976. – №84. – pp.1199-1213
20. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Impli-



cations. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

21. Williamson O. The Mechanisms of Governance. – Oxford University

Press, 1996. – 429 p.

Статья поступила в редакцию 22.09.2004

**Н.В. АПАТОВА, д.п.н., профессор**

*Таврический национальный университет им. В.И.Вернадского*

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР РЫНКА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В мировой экономике на жизнь общества и функционирование экономики все большее влияние оказывают различные институты, к которым относят, согласно европейским исследователям, самые различные воздействия, формирующие поведение потребителя. К ним принадлежат убеждения, мировоззрение, традиции и обычаи, различные групповые объединения, а также рынок как реальное или виртуальное место взаимодействия агентов и обеспечивающее возможность заключения сделок.

Несмотря на то, что теория информационной экономики и информационного общества создается на протяжении тридцати лет, быстрые темпы развития информационного сектора и компьютерные технологии порождают все новые и новые институциональные и производственные факторы, что способствует опережению теории практикой.

Влияние информационных технологий на рыночную систему стало явно проявляться в 70-х годах прошлого века, когда были созданы и начали получать широкое распространение персональные компьютеры. Такое событие, как появление персонального компьютера в 1975 году никем не классифицировалось как некоторый революционный факт, который в дальнейшем мог изменить и правила обмена, и конкурентную ситуацию на рынке. Создатели персонального компьютера С.Возняк и С.Джобс задумывали его как инструмент для игр, однако, общество уже было готово к использованию компьютера для деловых целей. Этому способствовала и вся пред-

шествующая история вычислительной техники, освоение ее большим количеством специалистов, причем из разных областей, в том числе экономистами и бизнесменами.

Как отмечает Б.Артур, незначительные исторические события не могут быть опущены при анализе долгосрочных перспектив, так как они могут предопределить наступление того или иного последствия. [1] Данные исторические события могут являться как институциональными ограничениями, так и институционально благоприятными факторами, как это произошло в случае стремительного распространения персональных компьютеров и появления их многочисленных применений. Как определил Д.Норт, «институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми.» [2, с. 73] Институты, наряду с ресурсными ограничениями, влияют на рыночные процессы обмена, либо в направлении свертывания, либо развертывания. В украинской литературе по экономической теории проблема институционализации рынка освещена пока недостаточно, поэтому целью настоящей работы является анализ становления рынка как института и его особенностей в условиях информатизации.

С возникновением сетевой экономики, базирующейся на компьютерной сети Интернет, институциональный фактор значительно усиливается именно из-за во-