



# **РАНХиГС**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ: ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ИНСТИТУТЫ ЗАНЯТИЕ 2**

**Алексеева Елена Анатольевна**  
Доцент кафедры экономики и финансов общественного сектора ИГСУ  
РАНХиГС при Президенте РФ

**2017 г.**



# Базовые положения неоклассической теории

- ✓ Потребности индивида и общества ненасыщаемы, ресурсы ограничены;
  - ✓ Экономические агенты (домохозяйства, фирмы государства) делают выбор в условиях ограниченных ресурсов- экономический выбор;
  - Совершая выбор в условиях ограниченных ресурсов экономические агенты максимизируют результат:**
  - ✓ Домохозяйство - максимальное удовлетворение потребностей семьи ( полезность потребляемых благ);
  - ✓ Фирма – прибыль;
  - ✓ Государство - общественное благосостояние
- и минимизируют затраты;**



# Базовые положения неоклассической теории

- ✓ ресурсы (факторы производства) находятся в частной собственности и достаются производящим блага экономическим агентам за плату;
- ✓ на рынках совершенной конкуренции все ресурсы (факторы производства, включая информацию) мобильны;
- ✓ на рынках совершенной конкуренции ограниченные ресурсы используются самым эффективным образом;
- ✓ распределение ограниченных ресурсов происходит на рынке при помощи **ценового механизма и конкуренции**;



# Базовые положения неоклассической теории

- ✓ на рынках совершенной конкуренции ограниченные ресурсы достаются самым эффективным экономическим агентам: кто заплатит за единицу ресурса наивысшую цену будет стремиться эффективнее всех его использовать;
- ✓ экономические агенты – это «черные ящики», отношения между которыми определены максимизирующим поведением;
- ✓ максимизирующее поведение основано на полной информированности и рациональности экономических агентов;
- ✓ экономические агенты, руководствуясь собственным интересом, ведут себя как разумные эгоисты - (не делай другому того, что не хочешь, чтобы было сделано по отношению к тебе);



# Мир неоклассической экономической теории

- ✓ рынок- это множество рационально избирательных симметричных обменов (товаро-ресурсно-денежных), пропорции в которых регулируются механизмом цен;
- ✓ рынки свободной конкуренции стремятся к Парето-оптимальному равновесию;
- ✓ существуют ситуации рыночного фиаско (рынок не может эффективно использовать ограниченные ресурсы);
- ✓ на помощь рынку приходит государство, а часто государство само виновато в «рыночных провалах».



- ✓ Экономические агенты делают выбор в условиях ограниченных ресурсов;
- ✓ Экономические агенты желают максимизировать полезность и минимизировать затраты, но!
- **неполнота информации и ограниченная рациональность** не позволяют это сделать.
- неполнота информации о состоянии дел на рынках и ограниченная рациональность экономических агентов – это существенная поправка к возможностям максимизирующего рационального поведения;



- **неполнота информации связана с особенностью информации как ресурса:**
- ✓ информация даже на рынках совершенной конкуренции **не распространяется мгновенно** - ценовая динамика сразу не отразит изменения на рынке;
- ✓ информация **фрагментарна** и не дает полного представления дел на рынке;
- ✓ для того, чтобы получить информацию для принятия решения по сделке необходимо затратить время и другие ресурсы.



# Базовые положения институционального анализа

- **ограниченная рациональность связана с когнитивными ограничениями человека:**
- ✓ экономические агенты далеки от совершенства в поиске, обработке и адекватном использовании информации;
- ✓ в результате принимаются не максимизирующие решения, а **удовлетворительные**,
- ✓ которые основываются на приблизительных оценках ситуации на рынке;
- ✓ и даже это оценивание связано с дополнительными затратами ресурсов.





# Базовые положения институциональной теории

- ✓ неполнота информации и ограниченная рациональность порождают **неопределенность среды**, где совершается экономический выбор;
- ✓ экономический агент в мире неполноты информации и ограниченной рациональности пересматривает основы своего поведения;
- ✓ в определенных ситуациях э.а. не хочет поступать как «разумный эгоист»
- ✓ в определенных ситуациях можно и нужно поступать **оппортунистически**, использовать **асимметрию информации** и рыночную власть.



- ✓ Неопределенность среды порождает фиаско рынка;
- ✓ Экономический выбор осуществляется не только в условиях ситуациях неполноты информации, но и асимметрии информации;
- Ситуация **неполноты информации** – все рыночные агенты находятся в неблагоприятных, но равных условиях отсутствия полной информации при принятии решения;
- **Асимметрия информации** – это такая ситуация, когда одни экономические агенты обладают большей долей рыночной информацией, чем другие и могут воспользоваться ей в процессе сделки, а **ценовой механизм не отразит этого**;
- **Асимметрия информации - ситуация фиаско рынка**



# Оппортунистическое поведение

- В условиях неопределенности среды разнонаправленность интересов экономических агентов проявляется через оппортунистическое поведение;
- **Оппортунизм** - это нарушение контрактных отношений, преследование личного интереса с использованием коварства (ложь, воровство, сокрытие информации, искаженная информация при обмене (сделке) от партнера), в определенных ситуациях экономические агенты считают такое поведение рациональным;
- **Отлынивание** – это форма оппортунизма, формальное выполнение контрактных отношений, в определенных ситуациях экономические агенты считают такое поведение рациональным.



# Внешние эффекты как фиаско рынка

- Эффективность рынков базируется на четком определении прав собственности. В реальном мире это условие нередко отсутствует, в результате сделки или затруднены, или невозможны;
- **Права собственности часто плохо определены - не понятно, какому экономическому агенту принадлежит ресурс (благо) и на каких основаниях, и лишь частично защищены;**
- ✓ если не ясно, кому принадлежит ресурс, то кто-то ЭТИМ МОЖЕТ воспользоваться и возникают **внешние эффекты,**
- ✓ если права собственности плохо защищены, то требуются затраты ресурсов для их восстановления и защиты.



# Внешние эффекты как фиаско рынка

- Условия возникновения внешних эффектов:
- ✓ когда права собственности четко не зафиксированы, то можно бесконтрольно использовать ограниченные ресурсы в ущерб другим экономическим агентам;
- ✓ поскольку издержки и выгоды от внешних эффектов не отражаются в цене товаров (услуг), возникают различия между частными и общественными издержками, частными и общественными выгодами. **ценовой механизм их не отражает, а конкурентный не может преодолеть;**
- ✓ **Внешние эффекты – это ситуация рыночного фиаско.**



- ✓ **внешние эффекты**- это прямое влияние экономической деятельности одних лиц и фирм на благосостояние других лиц и фирм, не участвующих в рыночной сделке, не получающее отражение в рыночной цене;
- ✓ **асимметрия информации**- это такая ситуация, когда одни экономические агенты обладают большей долей рыночной информации, чем другие;
- ✓ **несовершенная конкуренция** - монопольные цены не отражают реальных издержек, монопольная власть на рынке блокирует конкурентный механизм.



- Составляющие **неопределенности среды**, в которой совершаются контракты (сделки):
  - ✓ неполнота информации;
  - ✓ ограниченная рациональность экономических агентов;
  - ✓ права собственности плохо специфицированы;
  - ✓ рынки объективно развиваются в сторону монополизации приводят к ситуациям, когда
    - ценовой и конкурентный механизмы не в состоянии в полной мере отразить эффективность использования ограниченных ресурсов, то есть к «фиаско рынка»:
- Асимметрия информации, поведенческий оппортунизм, внешние эффекты, монополизация.



# Трансакционные издержки

- ценовой и конкурентный механизмы не в состоянии в полной мере отразить эффективность использования ограниченных ресурсов, поскольку помимо производственных издержек существуют **издержки, направленные на преодоление неопределенности среды - это трансакционные издержки (ТАИ)-** издержки не связанные с процессом производства, издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты сделок (транзакций)
- ТАИ порождают **высокую** неопределенность внешней среды и усиливают **«фиаско рынка»**





# Классификация транзакционных издержек

- *Издержки поиска информации*- затраты времени и других ресурсов на поиск, получение и обработку информации о ценах, имеющихся товарах, продавцах и покупателях + потери от неполноты и несовершенства приобретаемой информации;
- *Издержки ведения переговоров*- затраты времени и других ресурсов на проведение переговоров об условиях сделки, на заключение, оформление, организационное и юридическое сопровождение сделки;



# Классификация транзакционных издержек

- *Издержки измерения количества и качества* вступающих в обмен товаров и услуг.
- ✓ Любой товар – это сложный, часто неповторяющийся продукт, требует измерительной специальной измерительной техники- это **затраты**,
- ✓ на стандартизацию и сертификацию мер, весов, качества;
- ✓ на страхование от ошибок измерения.



# Классификация транзакционных издержек

- ***Издержки спецификации и защиты прав собственности***- затраты времени и ресурсов на восстановление нарушенных прав,
  - ✓ потери от плохой спецификации прав,
  - ✓ потери от ненадежной судебной защиты и защиты правоохранительными органами;
- ***Издержки защиты от оппортунистического поведения***- затраты и потери от недобросовестного поведения участников сделки, нарушение ее условий сделки, получение выгод от сделки только одной из сторон;



# Трансакционные издержки(ТАИ) в узком

В узком смысле

□ «трансакционные издержки» - это время и усилия, затрачиваемые на совершение сделки.

Величина трансакционных издержек зависит от

- ✓ количества участников;
- ✓ местоположения контрагентов по сделке;
- ✓ специфики блага (т/у);
- ✓ масштаба сделки;
- ✓ особенностям рынка;
- ✓ репутации контрагентов.



**РАНХиГС**  
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

# Трансакционные издержки (ТАИ) в широком смысле

В широком смысле

- «трансакционные издержки»- это любое использование ресурсов (потери ресурсов) для достижения и соблюдения договоренностей (контрактов),
- в т.ч. потери, которые несут участники сделок от плохо функционирующих **законов, норм, традиций**, плохо специфицированных прав собственности;

Высокие трансакционные издержки могут заблокировать функционирование рынков, которые иначе бы работали эффективно.



- Мир неоклассической экономики, имеющий ввиду возможность Парето-оптимума имеет нулевые транзакционные издержки, если бы в физическом мире не было силы тяжести и силы трения. **Парето оптимум** – распределение благ, изменяя которое нельзя улучшить чье-либо благосостояние, не нанося ущерба другим лицам.
- Реальный институциональный мир – это мир с положительными транзакционными издержками (-ТАИ)
- **Теорема Р. Коуза** : Как бы не были первоначально распределены ресурсы, они в результате будут распределены самым эффективным образом, если транзакционные издержки будут равны нулю.



# Теорема Р. Коуза

- ✓ Трансакционные издержки – это сила трения в экономике и социальной жизни, снижают эффективность использования ограниченных ресурсов;
- «Независимо от того как первоначально распределены ресурсы (блага) в итоге будет достигнуто их оптимальное распределение», приписка: «если трансакционные издержки равны нулю».
- ✓ Если силы трения в экономике (ТАИ) существуют, то они не дадут активам распределиться оптимальным образом: к самым лучшим эффективным собственникам.



## Теорема Р. Коуза по Т. Эггертссону

- ✓ Если транзакционные издержки близки к нулю, то экономический рост и технологическое развитие не зависят от типа правительства;
- ✓ Если ТАИ положительны, то все зависит от распределения власти в стране и ее нормотворческих институтов.





# «Институциональный мир»

- 1) Неопределенность рыночной среды порождается неполнотой информации, ограниченной рациональностью, оппортунистическим поведением, отсутствием спецификации прав собственности и рынков совершенной конкуренции, они порождают «фиаско рынка» и ТАИ;
- 2) Высокие ТАИ увеличивают неопределенность среды и блокируют эффективные обмены. На помощь экономическим агентам приходят «правила игры» – институты.



# «Институциональный мир»

- 3) Институты – это способ снижения **неопределенности среды**, определенный набор правил для наиболее встречающихся в жизни ситуаций (экономических и социальных);
- 4) Рамки человеческого взаимодействия образуются под воздействием **формального и неформального набора правил**, которым человек должен следовать руководствуясь выгодой, необходимостью координировать свои действия, под угрозой наказания, осуждения обществом.



- Институт как удобство, способ снижения издержек поиска информации в условиях неопределенности среды и ограниченной рациональности;
- ✓ институт потребительских практик: престижное потребление, присоединение к большинству, эффект сноба;
- ✓ если нет склонности постоянно «мониторить» потребительские рынки всех товаров и услуг, тратить время на сравнение потребительских свойств и цен, то достаточно выбрать одну из трех моделей ;



- Институт как принуждение, каждое сообщество навязывает свой набор правил и знаков, что повышает предсказуемость среды;
- ✓ Дресс-код позволяет понимать контрагентам по сделкам с кем мы имеем дело, снижает риски внешней среды;
- ✓ Дресс –код – это не личный выбор, а групповое принуждение.



- Институт – это набор правил, чтобы правила выполнялись нужен механизм принуждения и наказания;
- ✓ Невыполнение правил влечет наказание:
- ✓ Если институт формальный, то нарушение влечет ответственность административную или уголовную;
- ✓ Если институт неформальный, то будут игнорировать, объявят бойкот, не выдадут кредит, не придут на помощь в трудной жизненной ситуации.



# Институты формальные и неформальные

- **Институты** – это формальные и неформальные правила, в рамках которых осуществляются социальные и экономические действия и взаимодействия, а также система мер, обеспечивающих их выполнение. Институты **снижают** неопределенность среды, **вливают** на ТАИ и **организуют** повседневную жизнь;
- **Неформальные институты** – традиции, обычаи, общепринятые условности и этические кодексы поведения, которые являются результатом тесного совместного существования в обществе;
- **Формальные правила** – конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты.



# Институты как образ ЖИЗНИ

- ✓ «Правила игры» - защита от неопределенности внешней среды, устанавливающие стандарты поведения и стереотипы мышления;
- ✓ классический экономический мир **универсален**; экономические закономерности свободны от политических и социокультурных факторов;
- ✓ институциональный мир исторически обусловлен;
- ✓ образ жизни народа, экономические, социокультурные и политические институты, складываются в определенную институциональную матрицу



- **Координирующая функция институтов** - это функция снижения неопределенности среды ( в том числе неопределенности, связанной с оппортунистическим поведением и ограниченной рациональностью), повышение предсказуемости поведения экономических агентов и прозрачности сделки ( дресс-код, правила дорожного движения, правила торговли и т.д.);
- **Ограничительная ( принудительная) функция институтов**- это функция ограничения доступа к ресурсу и ограничение разнообразие вариантов использования ресурсов и свобод (природоохранное законодательство, градостроительное законодательство и т.д.);





- **Распределительная функция институтов** - это функция, влияющая на распределение выгод и издержек между экономическими агентами (налоговое законодательство, защита прав потребителя, стандартизация товаров и услуг),



# Введение в институциональный анализ

- Сделки и блага:
- Нельзя сказать, что повышение ТАИ делают экономику менее эффективной все зависит от вида трансакции и от вида блага (ресурса), которое является объектом сделки:
- В институциональном анализе: блага исследуемые, опытные, доверительные;
- Виды трансакций: сделки (торговля); управление (иерархическая система) и рационарирование ( сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая) .



# Введение в институциональный анализ: ТАИ по нарастающей

- Блага со сравнительно низкими ТАИ (предварительного до сделки) определения их качества называются **исследуемыми**;
- ✓ Нет необходимости в большом количестве институтов;
- Блага с запретительно высокими издержками измерения качества до их приобретения (потребления) называются **опытными**, качество только в процессе потребления;
- ✓ Институтов требуется больше: либо институт страхования, либо институт экспертизы;
- ✓ одно и то же благо может быть в одной ситуации опытным, а в другой — исследуемым, большое значение могут иметь физические свойства блага, в том числе делимость, а также технология и существующие правила измерения



## «Издержки по нарастанию»

- Для **доверительных благ** характерны высокие издержки измерения качества как до, так и после сделки ( медицинские и образовательные услуги, продукты фармакологии);
- ✓ Требуется система институтов: регуляторы безопасности и качества (лицензирование, стандартизация, сертификация, проверки соответствия), институты открытия и закрытия информации и т.д.;
- ✓ Доверительность благ основана на сложности вычленения положительного эффекта (или его отсутствия) ввиду сложности получаемого результата.



## Введение в институциональный анализ: ТАИ по убывающей

- **Торговая трансакция ( «горизонталь»)** – это единственно возможный тип симметричной сделки. Сделка, основанная на обоюдном экономическом интересе каждой из сторон ( эквивалентная), каждая сторона самостоятельно принимает окончательное решение ( добровольная). На симметричность влияет переговорная сила и юридический статус экономических агентов.
- ✓ **Пример: купля-продажа товаров(услуг).**



## Введение в институциональный анализ: ТАИ по убывающей

- Управление («вертикаль») – это асимметричная транзакция, в которой право принятия решения обменивается на доход; ключевым моментом в сделке является отношение управления-подчинения;
- ✓ Пример: данный вид транзакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане — во внутрииерархических отношениях (даже внутри домохозяйства)



## Введение в институциональный анализ: ТАИ по убывающей

- В трансакции рационалирования («диагональ») существует асимметричность правового положения сторон, принимающая решение сторона – это коллективный орган, но инициатива и «поле проблем» по спецификации прав исходит от другой стороны;
- ✓ Пример: составление бюджета компании Советом директоров, федерального бюджета Правительством и утверждение бюджета органом представительной власти в компании и законодательной власти в государстве.



# РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Спасибо за внимание!