

Институциональная экономика

Тема: Институциональные аспекты экономической теории

- ***Кафедра экономической теории***
- от лат. *aspectus* — вид, облик, взгляд

План лекции

- 1. Почему институциональная экономика «из Золушки экономической теории превратилась в принцессу» (отличие от неоклассики; этапы становления; предметная область).
- 2. Базовые понятия институционализма: институты, трансакционные издержки, контракты.

ЦЕЛЬ лекции

Познакомиться с базовыми
понятиями институциональной
экономики

Литература

Основная:

Одинцова М. Институциональная экономика. М., 2019

Дополнительная

- Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. М., 2017. (ИЭ для чайников)
- Институциональная экономика: учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М., 2019.

Журналы

- *Вопросы экономики. Ежемесячный журнал Российской Академии наук.*
- *Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). Журнал издается Международной ассоциацией институциональных исследований. Выходит 4 раза в год.*
- *Российский экономический журнал. Научно-практический ежемесячный журнал.*
- *Экономист. Ежемесячный научно-практический журнал.*
- *Эксперт. Российский деловой еженедельный аналитический журнал.*

Интернет - ресурсы

- *<http://ecsosstan.edu.ru> (Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»).*
- *<http://economics.ru> (экономический портал по широкому спектру экономических дисциплин).*

Структура современной экономической науки

- Мейнстрим (жесткое ядро – неоклассика, входят: новая институциональная экономическая теория + новая макроэкономика и др.) + гетеродоксальные подходы (старый институционализм, неомарксизм и др.)
- Состав мейнстрима непостоянен: гомогенизация (1980-1990-е) и гетерогенизация (2005 -) мейнстрима
- критерий принадлежности к мейнстриму – «скорее интуитивный»
(В.С.Автономов)



Почему популярна? стремление преодолеть ограниченность неоклассической экономической теории

Многие модели (например, спрос и предложение) базируются на множестве упрощающих допущений:

- краткосрочность анализируемого периода;
- полная и совершенная информация;
- однородность товаров на рынке (т.е. – цена и количество);
- рациональность экономических агентов (знает свои потребности, ранжирует их по степени важности; выбирает средства/ресурсы для их достижения (макс. удовлетворения); выбор (поведение) на основе сравнения предельных выгод и предельных издержек)
- совершенная конкуренция;
- спецификация прав собственности.

Новая институциональная экономическая теория: предпосылки

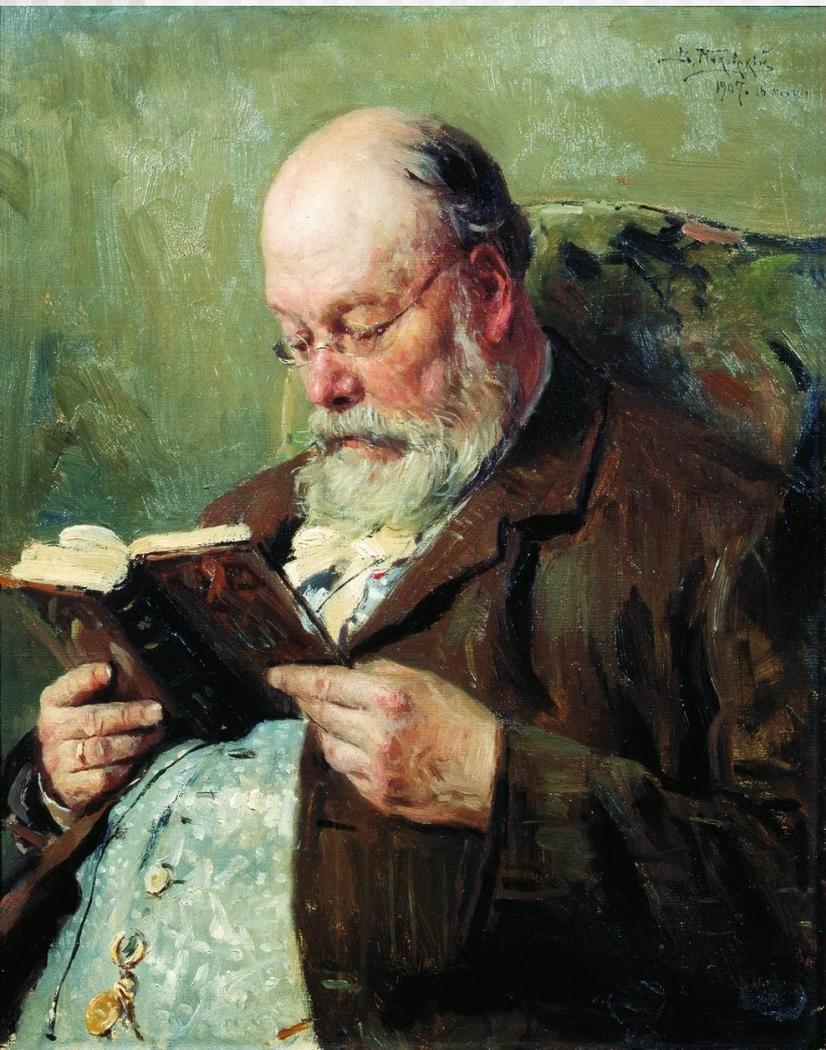
❖ **Характеристика агентов:** ограниченная рациональность; оппортунизм («преследование личной выгоды с использованием коварства») (О. Уильямсон) янжул

❖ **Характеристика среды:** несовершенная информация, неоднородность товара, неполная спецификация прав собственности

Концепция ограниченной рациональности (Г. Саймон)

- 1. Экономические агенты ограничены в способности определять цели, просчитывать долгосрочные последствия принимаемых решений (умственные способности, сложность среды).
- 2. Принцип оптимизации заменяется принципом удовлетворения.
- Воспроизводство стратегий, зарекомендовавших себя как успешные в прошлом: формирование *поведенческих рутин* (как элемент страхования, экономия на издержках принятия решений).

И.И. Янжул «Экономическое значение честности (забытый фактор производства)» 1912



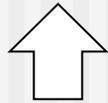
◆ Честность

- ◆ как исполнение обещаний;
- ◆ как уважение к чужой собственности;
- ◆ уважение к чужим правилам;
- ◆ уважение к существующим законам и нравственным правилам.
- ◆ *«Но ни одна из добродетелей, создающих наиболее богатства в стране, не имеет такого крупного значения, как честность. Без доверия, которое на ней покоится, не может развиваться ни промышленность, ни торговля»*
- ◆ *Роль ДОВЕРИЯ в экономике*

Институционализм и его эволюция в XX веке

**Современный старый
институционализм Дж.
Ходжсон**

*Институциональная экономическая
теория (новая школа): О. Уильямсон,
Д. Норт*



**Институционализм
1970-х
Дж.К. Гэлбрейт, Г.
Мюрдаль, Ф.Перру, Ж.
Фурастье**

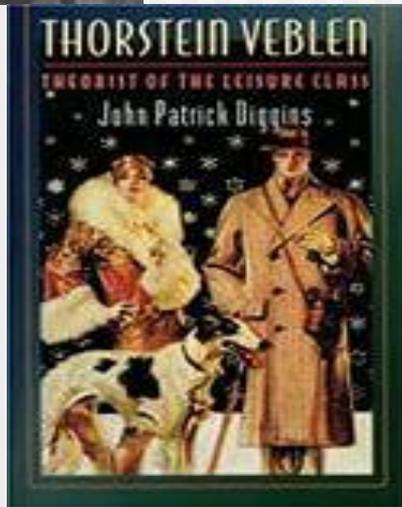
**Институционализм
(новая школа)
Р. Коуз
Категория
«транзакционные
издержки»**

**Старый институционализм к. XIX- н. XX в.
Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчелл
Категория «институты»**

Сравнительная характеристика традиционного и нового институционализма

Характеристика	Традиционный институционализм	Новый институционализм
Возникновение	Из критики ортодоксальных предпосылок неоклассики	Через улучшение ядра современной неоклассической теории
Вдохновляющая наука	Биология	Физика (механика)
Движение	От права и политики к экономике	От экономики к политике и праву
Основные подходы	Органический подход, эволюционный подход	Равновесный подход, оптимальность
Предмет исследования	Институты	Институты, <u>транзакционные издержки</u>
Методология	Других гуманитарных наук (право, политология, социология и др.)	Неоклассической экономической теории (методы микроэкономики и теории игр)
Метод	Индуктивный	Дедуктивный
Предпосылка анализа	Холизм	Методологический индивидуализм
Элемент анализа	Институты	Индивидуум
Институты	Формируют предпочтения, самих индивидуумов	Дают внешние ограничения для индивидуумов: условия выбора, ограничения и информация
Время	Начало XX в.	Конец XX в.
Представители	<u>Г. Веблен</u> , <u>Дж. Коммонс</u> , <u>У. Митчелл</u>	<u>Р. Коуз</u> , <u>О. Уильямсон</u> , <u>Г. Демсец</u> , <u>Д. Норт</u> , <u>Р. Познер</u>

Т.ВЕБЛЕН: «Теория праздного класса: экономическое исследование институтов» (1899)



- **«первый систематический критик американского капитализма»**
- **Сын норвежского фермера-иммигранта**
- **Йельский, Корнельский университет**
- **Чикагский университет**
- **Придумал термин «неоклассика»**

Теория Т.Веблена: институты, ИНСТИНКТЫ

- **Институты:** привычные способы поведения, действия. Человек укоренен в прошлом. Институты влияют и определяют человеческое поведение
- **Инстинкты:** устойчивые человеческие побуждения. Благоприятные и неблагоприятные (для развития общества).
- **Благоприятные:** мастерства, родительский (ориентируется на будущее), праздное любопытство
- **Неблагоприятные:** приобретательский, завистливое сравнение. Привычки

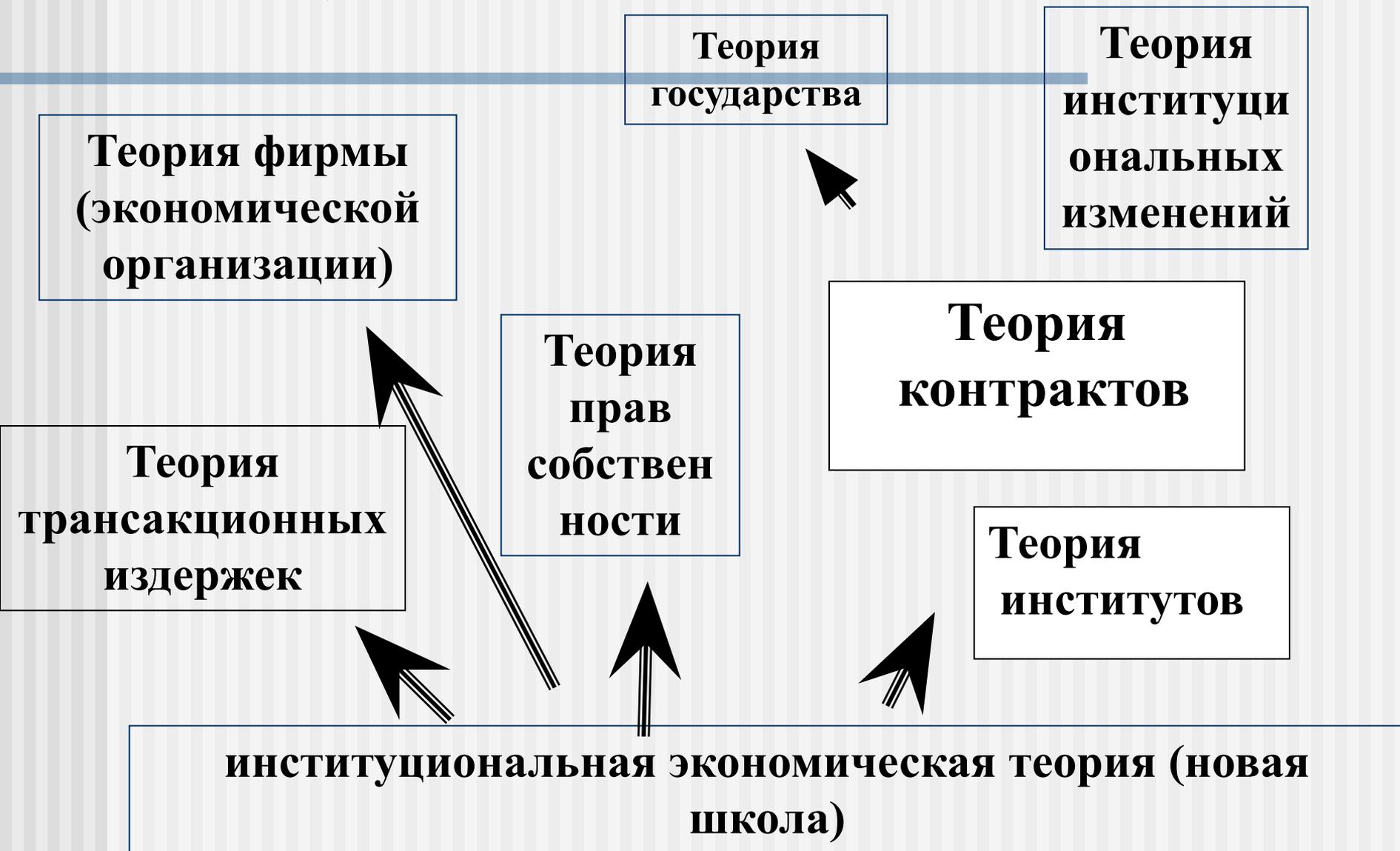
Теория Т.Веблена: противоречия институтов-технологий, бизнеса-промышленности

- Институт –технология
- Промышленность основана на технологиях, процесс производства
- Бизнес – это оболочка, которую имеет промышленность в современном обществе (фирма, корпорация)
- Цель промышленности: производить нужные, полезные вещи, цель бизнеса – получить прибыль (эгоистическая, связь с приобретательством) !!!
- Исследует частную собственность и праздный класс

Теория Т.Веблена: частная собственность и праздный класс

- Собственность – возникает как трофей, знак победы над менее успешным соседом (были войны, конфликты)
- У кого больше собственности – пользовался уважением, престижем. (Захватническая деятельность – собственность труда)
- Собственность накапливается как имущество, денежная сумма – можно не трудиться.... Ценность праздной жизни
- Демонстративное потребление (суверенитет потребителя)
- Эффекты Веблена

Основные направления нового институционализма



Вопрос 2

- Определение понятия института. Классификация институтов по признаку ситуаций, в которых они возникают.

Экономические институты: понятие

- Правила + механизмы принуждения к следованию правил(Норт)
- Правила игры в обществе, снабженные механизмом принуждения к их исполнению.
- «Институты это «правила игры» в обществе... Созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми». Д. Норт

Экономические институты: примеры

- ИГРОКИ - владельцы автотранспорта
- СТРАТЕГИИ – варианты парковки
- ПРАВИЛА - правила парковки, зафиксированные в ПДД
- САНКЦИИ - штрафы, эвакуация
- ИНСТИТУТ – ПДД (в части регулирования парковки)

Виды правил и институтов : формальные

Douglass North (1990)

- ✓ **Формальные** (Конституция, кодексы, законы)
 - результат целенаправленных усилий
 - возможность быстрого изменения
 - строгая иерархичность
- ✓ Формальные институты – институты, в которых принуждение к исполнению правил является **специализированной деятельностью гаранта**, осуществляемой только им (или устойчивой группой индивидов)



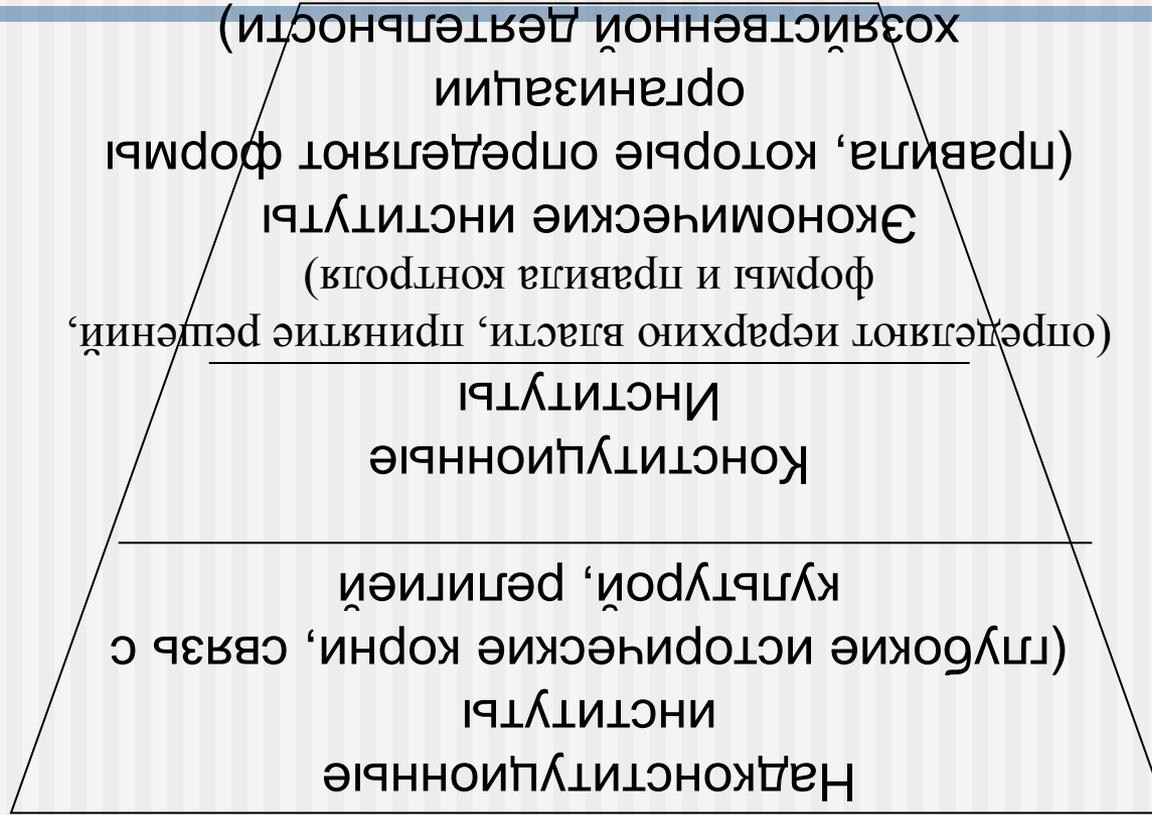
Виды правил и институтов : неформальные

Douglass North (1990)



- ✓ *Неформальные* правила (традиции, нормы поведения)
 - результат длительного исторического развития
 - устойчивость к изменениям
 - фактор социальной инерции
- ✓ **Правило не кодифицировано, санкции носят неорганизованный характер**
- ✓ Неформальный институт – институт в роли гаранта которого может выступать любой индивид, полагающий, что правило должно выполняться

Иерархия институтов (Норт, Уильямсон) – институциональная среда



Соотношение формальных и неформальных правил

- Неформальный институт усиливает формальный.

«Макс не курит в школе по двум причинам. Во-первых, он боится быть наказанным директором школы или инспектором полиции. Во-вторых, так как он боится осуждения со стороны одноклассников, которые соблюдают ЗОЖ и осуждают вредные привычки».

- Неформальный институт ослабляет формальный.

«Макс знает, что за курение в школе он будет наказан директором школы или инспектором полиции. Однако он курит, поскольку в противном случае над ним будут смеяться одноклассники и будут считать его слабаком».

Одинаковы формальные правила – разные результаты - почему?

- Разная эффективность формальных санкций
- Наличие различных неформальных ограничений
- Разное соотношение формальных и неформальных институтов

ИГРЫ: Нейман, Моргенштерн «Теория игр и экономическое поведение»

- Кооперативные и некооперативные, статические и динамические
- *Игрок – агент, принимающий решение*
- *Стратегии – доступные действия*
- *Выигрыши – зафиксированная их функция полезности*
- Выигрыши и возможные стратегии известны всем игрокам
- Выигрыши каждого игрока зависят от стратегии другого - в условиях неопределенности

К истории игры «Дилемма заключенных»

- 1950 г. американские специалисты по теории игр Мерил Флуд и Мелвин Дрешер (корпорация, созданная ведомством ВВС США) - анализ расчета стратегий Америки в случае ядерной войны с СССР.
- Экономист из Принстона Альберт Такер - история о двух заключенных

«Дилемма заключенных»

- 2 преступника
- Если один свидетельствует против другого, а тот молчит, то первый – свобода за помощь следствию, второй – 10 лет тюрьма
- Если оба молчат – на 6 месяцев в тюрьму
- Если оба свидетельствуют друг против друга, то на 2 года в тюрьму
- Каждый год заключения – потеря единицы полезности

Ситуация «дилемма заключенных»

- Конфликт индивидуальных и коллективных интересов

		Б	
		Сознаться	Молчать
А	Сознаться	-2; -2	0; -10
	Молчать	-10; 0	-0,5; -0,5

Как на основании матрицы понять о выборе игроков

- 1) Ведут себя стратегически (не эмоции)
- 2) набор стратегий участников, каждая из которых является лучшим ответом на стратегию остальных (равновесие по Нэшу)

Ситуация координации: институт – создание информационной инфраструктуры

- Выбор между двумя идентичными равновесиями

Пример: по какой стороне дороги двигаться?
Водитель Б

		Водитель Б	
		Правая	Левая
Водитель А	Правая	1;1	0;0
	Левая	0;0	1;1

- Фокальная точка (*Shelling, 1960*) - равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания, помогающего скоординировать свой выбор
- Контекстуальный намек (общие ментальные модели)

Ситуация неравенства

Необходимость в защите интересов выигравшей стороны

Институт прав собственности: решает проблему распределения; сохраняет неравенство

		Пастух Б	
		Плодородное	Не плодородное
Пастух А	Плодородное	2; 2	8; 4
	Не плодородное	4; 8	1; 1

Проблема кооперации

-Институты: не только фиксировать правила, но и вводить санкции

Штраф: за выбор стратегии низкие цены: -2 или -4

		Фирма 2	
		Высокие цены	Низкие цены
Фирма 1	Высокие цены	5; 4	-1; 5
	Низкие цены	6; 0	3; 3

Функции институтов

- Рамочное регулирование
- Обеспечение предсказуемости и стабильности поведения людей
- Обеспечение безопасности
- Минимизация затрат на сделки
- Передача знаний

Трансакционные издержки (ТАИ) – издержки, которые возникают при осуществлении трансакций

- Рональд Коуз - 1937 – «Природа фирмы»
- **Функционирование рыночного механизма не свободно от издержек** поиска партнеров, сбора информации, составления контракта...



ТАИ: причины и формы проявления

Причины существования :

- 1. Несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов
- 2. Ограниченная рациональностью и неопределенность (если предположить, что индивиды обладают полной информацией и неограниченными когнитивными способностями, то никаких издержек при осуществлении трансакций не возникало бы)

Трансакционные издержки возникают при осуществлении всех типов трансакций в разных формах:

- В явной форме денежных затрат (например, оплата услуг банка по осуществлению платежей)
- В неявном виде затрат времени (например, на поиск информации)
- В форме упущенной выгоды (например, из-за недобросовестного поведения контрагента)

ТАИ: классификация Норта – Эггертсона (ex ante и ex post)- по мере реализации контракта

- Ex ante
 - издержки поиска информации
 - издержки ведения переговоров
 - издержки составления (заключения) контракта
- Ex post
 - издержки контроля за соблюдением контракта (мониторинга)
 - издержки принуждения к исполнению контракта
 - издержки защиты контракта от третьих лиц
- *Другие классификации: издержки измерения, защиты от оппортунистического поведения*

Классификация транзакционных издержек по К. Далману



- 1. Издержки поиска информации и выявления альтернатив
- 2. Издержки измерения
- 3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов
- 4. Издержки спецификации и защиты прав собственности
- 5. Издержки оппортунистического поведения

Трансакционных издержек измерения качества различных категорий товаров или услуг

- Блага, оцениваемые в ходе поиска— поисковые товары
- Блага, оцениваемые опытным путем - экспериментальные товары
- Доверительные товары (продавец-эксперт лучше, чем сам покупатель осведомлен о том, какого типа товар или услуга нужна покупателю).

Примеры проблем с доверительными товарами

- Серьезные проблемы вследствие высоких издержек измерения качества товара или услуги возникают на рынках диагностики и лечения.
- Швейцария: в среднем вероятность того, что он подвергнется одному из семи основных хирургических вмешательств, у обычного человека на одну треть выше, чем у врача или члена его семьи
- Исследование, проведенное министерством транспорта в Америке, показало, что более половины ремонтов автомобилей не были необходимыми

Теория контрактов

- Развивается в 70-е гг. XX в., в странах с англосаксонской правовой традицией (контракт-договор)
- О. Уильямсон
- О.С. Сухарев «Экономика будущего: теория институциональных изменений»: Теория контрактов Уильямсона – своеобразная статика неинституциональной теории, «контрактный детерминизм» (от лат. *determino* — определяю).
- Как должны быть структурированы выплаты генеральному директору в зависимости от изменения капитализации компании?
- Почему фирме может быть выгодно заключить контракт о предоставлении услуг бухгалтера с внешней фирмой, а не нанять собственного?
- Зачем в страховом договоре нужны соплатежи и ограничения на суммарный объем выплат?
- 2016 – премия им. Нобеля за «вклад в теорию контрактов»

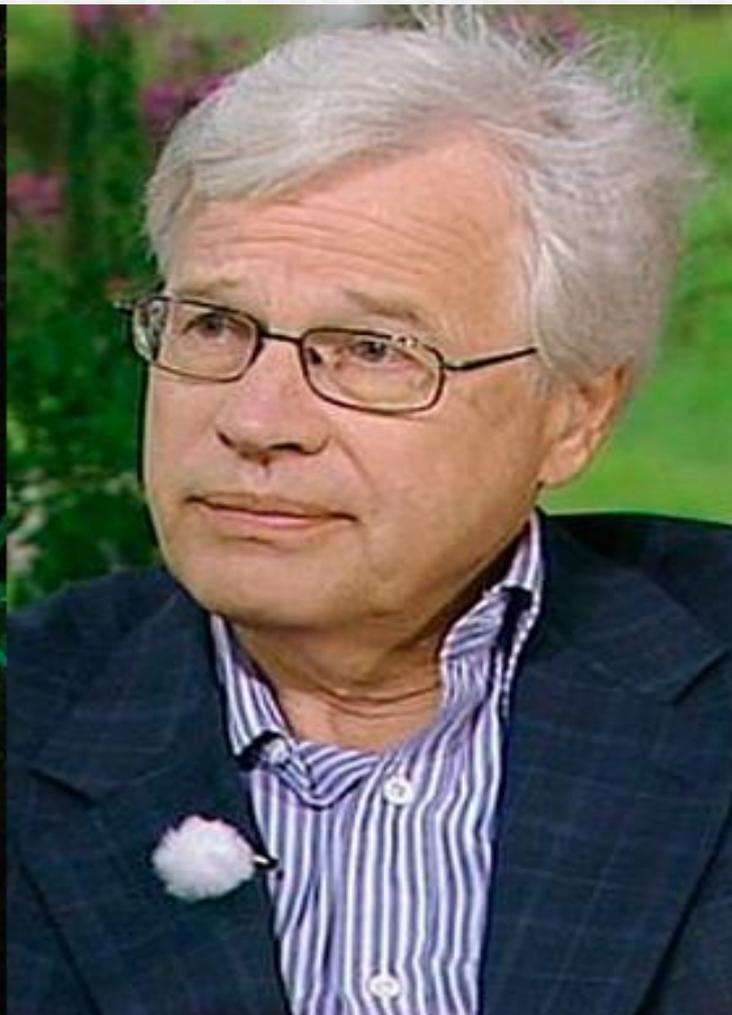
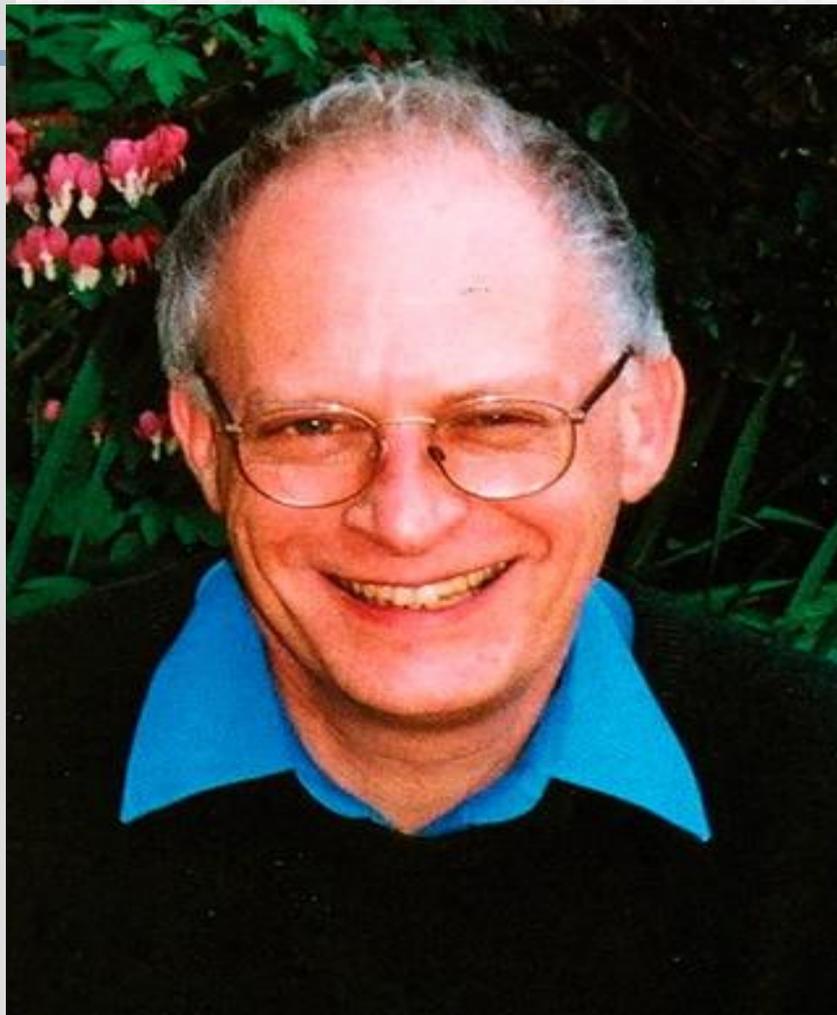
Оливер Харт (1948), Бенгт Хольмстрем (1949):

«...положили начало теории контрактов как продуктивной области фундаментальных исследований»

■ Отмеченные достижения:

- О. Харт (родился в Лондоне, работает в Гарварде):
«неполные контракты» и распределение прав сторон:
«кто принимает решение в непрописанных ситуациях»
(1980-е гг.).
- Б. Хольмстрем (родился в Хельсинки, работает в MIT:
принцип информативности и оптимальные контракты:
как «справедливо» платить сотрудникам (1970-е гг.).

полностью о том, как экономические теоретики воссоединились с реальным миром и всеми его несовершенствами» (из отзывов коллег)



Теория агентства: предпосылки

- Взаимодействие двух сторон
- • Делегирование полномочий от принципала (P) к агенту (A)
- Асимметричная информация: – заемщик знает больше, чем банкир – автомеханик знает больше, чем владелец машины • Результат – оппортунистич



Отношения «принципал – агент»

Формы оппортунизма

- *Предконтрактный оппортунизм* - тот, с которым принципал пытается справиться на стадии поиска агента
- *Постконтрактный оппортунизм* - оппортунизм, против которого направлены усилия принципала на стадии заключения контракта с уже найденным агентом

Неблагоприятный отбор

Неблагоприятный отбор – оппортунистическое поведение агента в процессе заключения контракта, в результате которого путем манипулирования частной информацией агент добивается заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях.

Задача принципала в этом случае – предложить агенту такую схему контракта, которая заставит его открыть информацию о своих «скрытых характеристиках».

Институты как механизмы борьбы с неблагоприятным отбором

Кто несет потери от неблагоприятного отбора?

- Принципал
- «Добросовестный» агент

Институты могут генерироваться различными акторами (от лат – делать; действующий субъект):

- Агент (гарантии, репутация) → сигналы
- Принципал (дизайн контрактов) → фильтрация
- Третья сторона (регламентация, законодательные ограничения)

Моральный риск

Моральный риск – действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полностью выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

- Задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

Способы решения проблемы морального риска

- **внутренние** (или контрактные) - механизмы, доступные заинтересованной стороне в рамках конкретного контракта и оплачиваемые непосредственно самими его участниками.
- К ним относятся:
 - *контроль за действиями агента* (консультант «Дженерал Моторс», кого уволить)
 - *стимулирующие контракты* (работы Хольмстрема)
 - *добровольное принятие агентом более жестких условий*
 - *принцип «сделай сам»*

Хольмстрем: стимулирующие контракты



- ❑ 1979 г. – статья о структуре вознаграждения работников. Начальник не знает насколько усердно работает \Rightarrow работник, поэтому часть вознаграждения сделать гибкой (привязать к внешним показателям успешности - количеству продаж ...)
- ❑ Но !!! это не оптимально, надо привязывать не к абсолютным показателям, а к относительным (по сравнению с конкурентами)
- ❑ 1991 г. – предложил оптимальный контракт в условиях мультизадачности. Пример: учителя в школе помимо бонусов за хорошие показатели учеников на экзаменах, должны получать и приличную фиксированную зарплату, которая стимулирует их не только натаскивать школьников на определенные типы задач, но и развивать их творческое мышление.

Хольмстрем и принцип информативности

- Согласно принципу информативности, размер выплат одного агента другому должен быть связан со всеми возможными показателями, которые могут указать на действия второго агента.
- В оптимальном контракте размер выплат менеджеру, работа которого влияет на стоимость акций компании, должен зависеть не только от изменений стоимости акций, но и от изменения стоимости акций других компаний той же отрасли.
- Для областей, деятельность в которых связана с высокой долей риска, теория рекомендует выбирать постоянные оклады, а в устойчивых областях промышленности зарплаты можно связать с показателями продуктивности.
- Командная работа: Хольмстрем показал, что когда доход привязан к результатам командной работы, он остается низким.

Способы решения проблемы морального риска

- *внешние* - механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредованно.
- К таким механизмам можно отнести сложившуюся *репутацию* на рынке, *конкуренцию* на данном рынке, *угрозу поглощения* компании.

Вымогательство

- Вымогательство – вид оппортунистического поведения *ex post*, цель которого состоит в перераспределении квазиаренты, т.е. ущемлении интересов стороны, осуществившей специфические инвестиции
- Квазиарента – доход, возникающий в результате инвестиций в специфические активы; излишек по сравнению со средними переменными издержками

Специфичность активов (О. Уильямсон)

Специфичные активы – это активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их производственном потенциале (или) без существенной потери своей ценности

- Для количественной оценки можно использовать показатель:
- $A = V_{alt}/V$, где V – выгода от использования актива, V_{alt} – альтернативные издержки.
- У специфического актива A – стремится к 0, у неспецифического – к 1.
- Идиосинкратические активы – те, специфичность которых крайне высока (пример: построенная домна)