



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Институциональная экономика

Анна Алексеевна Панова
apanova@hse.ru

Литература

- **М.И. Одинцова Институциональная экономика**
- Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич Курс институциональной экономики
- Эггертссон Экономическое поведение Институтов

Тема 1

Введение в институциональный анализ



Что Вы знаете про неоклассическую
экономику?

Что она изучает?

Каковы ее границы?

Характеристики «неоклассического мира»

- Совершенная **рациональность** экономических агентов, принимающих решения
 - Наличие параметрического знания
 - Полнота системы предпочтений
 - Абсолютные вычислительные способности
 - Независимость системы предпочтений от набора доступных альтернатив
- Полная и совершенная информация
- Полностью определенные правила игры (в том числе, права собственности)



Границы «неоклассического мира»

- Совершенно конкурентные рынки
- Минимальные информационные асимметрии
- Низкие издержки принятия решений
- Анонимность взаимодействий
- Эффективная судебная система



- ❑ Расширение областей, доступных для экономического анализа (что мы считаем за исключение и игнорируем, а что мы пытаемся объяснить)
- ❑ Появление в поле зрения новых феноменов
- ❑ Расширение доступа к эмпирическим (микро) данным
- ❑ Смещение фокуса исследовательских вопросов



Неоинституциональная теория: предпосылки

- Ограниченная рациональность агентов
- несовершенство и неполнота информации
- Неоднородность объектов трансакций
- Неполная спецификация и наличие издержек защиты прав собственности

=> Формирование правил



- Институты востребованы и возникают там, где ограниченно рациональные люди принимают решения в условиях неопределенности выбора:

- *«Главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и не всегда эффективной) структуры взаимодействия между людьми».*

Дуглас Норт



Институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Они включают неформальные ограничения (обычаи, традиции и нормы поведения), формальные правила (конституции, законы, контракты), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение (Норт).

Классификаций институтов по проблемам

- Проблема координации
- Проблема неравенства (проблема распределения)
- Проблема кооперации (дилемма заключенных)

Проблема координации

Характеристика проблемы: несколько равновесий, равновесия являются эффективными, институт указывает людям на то, какую стратегию выбирать. Принуждения не требуется.

Проблема координации

| | | В | |
|---|-------|-------|------|
| | | право | лево |
| А | право | 1,1 | 0,0 |
| | лево | 0,0 | 1,1 |

Проблема координации

| | | Фирма В | |
|---------|--------|---------|--------|
| | | деньги | бартер |
| Фирма А | деньги | 2,2 | 0,0 |
| | бартер | 0,0 | 1,1 |

Как решить проблему координации?

- Соглашения и фокальные точки.
- Правило поведения R популяции P в ситуации S называется соглашением, тогда и только тогда, когда каждый агент а) следует правилу R , б) ожидает от остальных членов P следования правилу R , в) предпочитает следовать R при условии, что остальные следуют R .

- Фокальная точка – это равновесие в координационной игре, выбираемое всеми участниками взаимодействия на основе общего знания.

Возникновение общего знания:

- 1) Либо навязывается сверху
- 2) Либо устанавливается эволюционным путем

Примеры?

- конвенции, стандарты, правила дорожного движения

Проблема неравенства (проблема распределения)

Характеристика проблемы: несколько равновесий, эффективных, но создают неравные условия для игроков, являются несправедливыми.

- Наличие общих интересов
- Различия в предпочтениях
- «что-то лучше, чем ничего»
- Необходимость в консенсусе
- Одновременное принятие решений

| | | | |
|---|---------------------|-------------|---------------------|
| | В | | |
| А | | перезвонить | не перезванивать |
| | перезвонить | 0,0 | 1,2 |
| | не перезванивать | 2,1 | 0,0 |

Способы решения

- Правила
- Предыстория
- Фокальные точки

Примеры?

- Институт прав собственности, очередь

Проблема кооперации (дилемма заключенных)

- Характеристика проблемы: одно равновесие, не эффективное, требуется принуждение.

| | Налогоплательщики | | |
|-------------|-------------------|---------|------------|
| | | Платить | Уклоняться |
| Государство | Низкие налоги | 8,12 | 4,14 |
| | Высокие налоги | 12,8 | 6,10 |

- Решение проблемы кооперации за счет внешнего правила
- Проблема поддержания и стоимости внешних правил

Институциональная структура общества

- Формальные правила.
 - Отличительные черты:
 - разрабатываются и навязываются гос. органами
 - нарушители наказываются формально; наказание прописывается в законодательстве;
 - имеют систему мер принуждения к их исполнению
- Примеры?

Институциональная структура общества

- Неформальные правила обязательные для выполнения нормы поведения, возникшие внутри общества. Осн. признаки:
 - Обычно не прописаны
 - Поддерживаются членами общества
 - Нарушители наказываются неформально

Примеры?

Взаимодействие формальных и не формальных правил

*в зависимости от того как они
соотносятся – будет разное влияние
на поведение*

- Согласуются
- Противоречат
- Нейтральны

*Какие правила более жестко
ограничивают поведение людей?*

Санкции за несоблюдение формальных правил

- *Автоматическая санкция*
- *Вина*
- *Стыд*
- *Информационная санкция*
- *Двусторонние санкции*
- *Многосторонние санкции*

Условия эффективности неформальных правил

- Размер социальной группы
- Величина издержек
- Устойчивость группы

Система общественного КОНТРОЛЯ

Первая сторона

- Основа – собственная система ценностей и моральных норм

Вторая сторона

- Основа – контракт
- Наказание осуществляет пострадавшая сторона

Третья сторона (сообщество, организация, государство)

- Основа: нормы действующие в данном сообществе, правила внутри организации, законы

Тема 2

Трансакционные издержки



Понятие трансакционных издержек

- Трансакционные издержки – затраты, возникающие когда индивиды обмениваются правами собственности на экономические активы и обеспечивают свои исключительные права.
- Складываются из затрат ресурсов и времени на совершение сделки, а также из-за потерь вследствие заключения неполного контракта.

- Коуз: Я убежден, что без понятия *транзакционных издержек...невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы, и нет основания для определения политики.*
- Эрроу: *транзакционные издержки - это издержки эксплуатации экономических систем («трение»).*
- Бакли и Чэпмен: *транзакционные издержки – это забавная штука – большая часть из них существует не в реальности, а ... в мирах, которым не удалось стать реальностью.*

Виды трансакционные издержки

- Издержки использования рыночного механизма
- Издержки внутри фирмы
- Политические издержки

Если бы трансакционные издержки были равны нулю, пользовались бы спросом услуги юристов?

Рыночные трансакционные издержки

- Издержки поиска информации об альтернативных сделках
- Издержки измерения количественных и качественных характеристик блага
- Издержки ведения переговоров и заключения контракта
- Издержки контроля за соблюдением контракта
- Издержки защиты контракта от посягательства третьей стороны

Классификация благ

- Поисковые товары
- Экспериментальные товары
- Доверительные товары

Избыточное производство информации о благе

- Сбор информации не той стороной, что может сделать это эффективно
- Дублирование информации
- Преждевременная информация

- Что снижает издержки измерения?

Способы уменьшения издержек измерения

- Гарантия
- Контракт с долевым участием
- Торговая марка
- Соккрытие информации

Издержки ведения переговоров

- Временные затраты, затраты на юристов, представительские затраты, затраты на определение цены (Переговоры по Гоббсу, выгодно скрывать информацию о ценности).
- Способы уменьшения – типовые договоры, достоверные угрозы, рынок.

Издержки контроля за соблюдением контракта

- Оппортунистическое поведение – поведение индивида, стремящегося получить выгоду за счет партнера.
- Издержки: потери от оппортунистического поведения, затраты на его предотвращение.

Способы предотвращения оппортунистического поведения

- Заложник
- Обеспечение
- Самовыполняющееся соглашение
- Объединение интересов
- Репутация
- Правовая система (однозначная трактовка и независимые судьи)

Недостатки правовой системы

- Судебные процедуры обременительны
- Правовые нормы могут быть плохо приспособлены к конкретному делу
- Правовые нормы не учитывают изменение технологий
- Не достаток знаний
- Коррупция
- Секретная информация

Издержки защиты контракты от третьих лиц

Защита от

- бандитов
- государства

Как связаны издержки до и после, что может оказывать влияние на величину издержек до и после?

| | <i>Низкие транзакционные издержки</i> | <i>Высокие транзакционные издержки</i> |
|---|---------------------------------------|--|
| 1 | Стандартный товар или услуга | Уникальный товар или услуга |
| 2 | Права собственности четко определены | Права собственности недостаточно специфицированы |
| 3 | Два участника взаимодействия | Больше двух участников взаимодействия |
| 4 | Стороны доброжелательно настроены | Стороны враждебно настроены |
| 5 | Стороны разделяют общие ценности | Стороны придерживаются различных ценностей |
| 6 | Мгновенный обмен | Растянутый во времени обмен |
| 7 | Низкие издержки мониторинга | Высокие издержки мониторинга |
| 8 | Низкие издержки наказания | Высокие издержки наказания |

*Расположите следующие сделки
в порядке возрастания
транзакционных издержек*

- Поступить в университет;*
- Купить новую машину;*
- Купить укроп;*
- Жениться/выйти замуж;*
- Получить разрешение провести газ
через участок соседа*

Типы экономического обмена

- Персонализированный обмен
- Неперсонализированный обмен без защиты контрактов третьей стороной
- Неперсонализированный обмен с защитой контрактов третьей стороной