



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Доцент кафедры Экономической
теории ИНТЭГУ

ЧЕРНОРИЗОВА Н. В.

Для бакалавров направлений
«Экономика», «Статистика» и
«Менеджмент»

Список основной литературы

- Одинцова, М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 459 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-6666-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432043> (дата обращения: 14.02.2020).
- Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / Б. В. Корнейчук. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 241 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-07772-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433854> (дата обращения: 14.02.2020).
- Черноризова Н. В. Институциональная экономика [Электронный ресурс]: методические рекомендации / Н. В. Черноризова. — М.: РТУ МИРЭА, 2019. — 100 с. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/433854> (дата обращения: 14.02.2020).

Список дополнительной литературы

- Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: Магистр, 2015.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. (Учебник для студентов вузов). М.: ГУ-ВШЭ, 2014.
- Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2015.

Темы дисциплины

1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ
2. ПРАВИЛА И НОРМЫ. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ
3. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ
4. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (Т-А-И). ТЕНЕВАЯ (ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ) ЭКОНОМИКА
5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ
6. ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ. ФИРМА. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО
7. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА
8. ТЕОРИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ

ТЕМА 1. ВВЕДЕНИЕ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

1. Предмет и понятийный аппарат институциональной экономики. Функции и классификация институтов.
2. Методология институциональной экономики.
3. Зарождение институтов. Старый институционализм.
4. Значение неоклассической экономической теории, ее ограниченность.
5. Общая характеристика новой институциональной теории.
6. Основные теории институционализма.

Предмет ИЭ – изучение зарождения, развития и взаимодействия институтов, их влияния на качество жизни общества

Институты – это:

- создаваемые людьми рамки, которые структурируют и ограничивают их взаимодействие;
- организованные, упорядоченные сообщества;
- правила поведения людей (эк. агентов) и механизмы контроля за их соблюдением;
- формы общественного устройства хозяйственной и иной жизни, определяемые нормами писаного и неписаного права;
- привычки, стереотип мысли, правила игры и др.

Функции институтов:

- стимулирующая (рост эффективности и качества жизни);
- координирующая;
- ограничивающая;
- прогностическая;
- информационная

Институциональная среда – это совокупность основополагающих социальных, политических и юридических правил, определяющих рамки для институциональных соглашений (договоренностей) между хозяйственными единицами относительно способов кооперации и конкуренции.

Институциональная структура общества – это совокупность И., обеспечивающих устойчивость и взаимосвязь форм организации и управления обществом.

Институты делятся на: **формальные** (правовые) и **неформальные** (общепринятые условности и кодексы поведения)

Методология ИЭ:

- междисциплинарный подход (психология, философия, право, история, математика, социология, политология и др.);
- индукция, дедукция;
- «экономический империализм»;
- методологический индивидуализм;
- холизм;
- эволюционный подход;
- моделирование;
- сравнение и др.

Истоки Институционализма –
немецкая историческая школа,
австрийская школа, марксизм,
социально-этическая школа,
ограниченность неоклассической
школы и ее критика

- **Старый институционализм:**
сформировался в США в 20-е гг.
20 в.

- **Т. Веблен** - социально-психологическое направление;
- **Д. Коммонс** - правовое направление;
- **У. Митчелл** - конъюнктурно-статистическое направление;
- **Дж. К. Гэлбрейт** – технократическое направление, теория конвергенции. Занимал промежуточное положение между старым и неоинституционализмом.

Т. ВЕБЛЕН (1857-1929)

ОСНОВНЫЕ ТРУДЫ:

**«ТЕОРИЯ ПРАЗДНОГО КЛАССА»,
«ТРУДОВОЙ ИНСТИНКТ»,
«СОБСТВЕННОСТЬ ОТСУТСТВУЮЩЕГО»,
«ИНЖЕНЕРЫ И СИСТЕМА ЦЕН»**

АНАЛИЗИРОВАЛ:

- ИНСТИНКТЫ,**
- ПОВЕДЕНИЕ ПРАЗДНОГО КЛАССА**
- ПСИХОЛОГИЮ КОЛЛЕКТИВА,**
- СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ ЭКОНОМИКИ**
- ТЕХНОКРАТИЧЕСКУЮ РЕВОЛЮЦИЮ
УПРАВЛЯЮЩИХ**

ДЖ. КОММОНС (1862-1945)

РАБОТЫ:

«ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ КАПИТАЛИЗМА»,
«ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

АНАЛИЗИРОВАЛ:

- ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ КАПИТАЛИЗМ,
- КОЛЛЕКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО
ДОСТИЖЕНИЮ КОНТРОЛЯ И СОГЛАСИЯ,
- ВОЛЕВУЮ ПСИХОЛОГИЮ ПЕРЕГОВОРОВ,
ОСНОВНАЯ КАТЕГОРИЯ – СДЕЛКИ,
- НЕТ БАРЬЕРОВ МЕЖДУ ПРАВОМ,
ПОЛИТЭКОНОМИЕЙ И ЭТИКОЙ

У. МИТЧЕЛЛ (1874-1948)

РАБОТЫ:

«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ»,
«ЗОЛОТО, ЦЕНЫ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА».

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ:

- ПРИРОДА ЧЕЛОВЕКА И ЕГО ДЕНЕЖНЫЙ ИНТЕРЕС,
- ОБЩАЯ ОСНОВА ЦИКЛА – ПОГОНЯ ЗА ПРИБЫЛЬЮ,
- НЕРАВНОМЕРНОСТЬ РАЗВИТИЯ МОЖНО КОРРЕКТИРОВАТЬ С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ОПРЕДЕЛЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ,
- ИДЕЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И СОЦСТРАХОВАНИЯ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ

ДЖ. К. ГЭЛБРЕЙТ (1908-2006)

ОСНОВНЫЕ ТРУДЫ:

«НОВОЕ ИНДУСТРИАЛЬНОЕ
ОБЩЕСТВО», «ОБЩЕСТВО ИЗОБИЛИЯ»

«КАПИТАЛИЗМ, СОЦИАЛИЗМ:
СОСУЩЕСТВОВАНИЕ».

РАЗРАБАТЫВАЛ ВОПРОСЫ:

- ОБЩЕСТВА ПОТРЕБЛЕНИЯ,
- ИНФОРМАЦИИ И ЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
СРЕДИ УЧАСТНИКОВ ОБМЕНА,
- НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА
И «ТЕХНОСТРУКТУРЫ»,
- СЛИЯНИЯ ДВУХ СИСТЕМ,
- ТЕОРИИ «УРАВНОВЕШИВАЮЩИХ СИЛ»

- **Неоинституционализм**
(послевоенный период 20 в.).
- Использует экономический подход к неэкономическим процессам и явлениям, модифицирует предпосылки неоклассики.

Представители:

- Коуз, Норт, Алчиан, Бьюккенен, Беккер, Олсон, Демсец, Познер

- **Новая институциональная экономика** отрицательно относится к неоклассике.
- Изучает постиндустриальное общество, экономику глобальных проблем, теорию игр.
- Представители: Уильямсон, Саймон, Тевено и др.

Предпосылки неоклассики и их модификация (исследовательская парадигма И. Лакатоша)

«Жесткое ядро»:

- Равновесие
- Рациональный выбор
- Стабильные предпочтения.

«Защитная оболочка»:

- Частная собственность на ресурсы как основа обмена
- Информационные издержки отсутствуют
- Акцент на производственные издержки

Основные теории неоинституционализма

- Теория прав собственности
- Теория транзакционных издержек
- Контрактная теория
- Теория агентских отношений
- Теория организации
- Теория государства
- Теория общественного выбора
- Новая экономическая история

ТЕМА 2. ПРАВИЛА И НОРМЫ. ЭКОНОМИКА СОГЛАШЕНИЙ. РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

1. Ценности, нормы и правила.
2. Норма как результат рационального выбора и как предпосылка рационального поведения.
3. Нормы в командно-административной, рыночной и смешанной экономике.
4. Нормы и соглашения. Типы и соотношение соглашений.
5. Рациональная деятельность и рациональный выбор, его ограничения. Неполая (ограниченная рациональность).

Ценности, нормы и правила.

Ценности – это составная часть культуры отдельных людей и общества.

Они делятся на **абсолютные и относительные**.

От ценностей зависят наши оценки классов действий (хорошо или плохо).

Оценки определяют предписания - что делать и чего не делать.

Такие предписания называют **нормами**. Их можно признать или не признать.

Правила

разрешают или запрещают соответствующее поведение в конкретных ситуациях.

Их можно разделить на правила

координации,

кооперации

распределения.

Правила разделяют на **формальные и неформальные** (дополняют формальные).

Формальные правила делятся на:

контракты

экономические

политические правила.

Норма – основной регулятор взаимодействия людей. Носит добровольный характер или базируется на санкциях.

Элементы нормы:

- 1) атрибуты (определяют на кого распространяется норма);
- 2) фактор долженствования (может, должен или не должен);
- 3) цель;
- 4) условия, при которых действует норма;
- 5) санкции (юридические, социальные).

Виды норм: совместная стратегия (1+3+4); норма в узком см. слова (1+2+3+4); правило (1+2+3+4+5).

Нормы командной и рыночной конституции

Конституции – это совокупность взаимообусловленных норм поведения.

- утилитаризм простой или сложный;
- ценностно-рациональное или целерациональное действие;
- доверие персонифицированное или деперсонифицированное;
- соглашение о взаимном оказании услуг или эмпатия;
- несвобода или свобода;
- легализм провозглашаемый или реальный.

В смешанной экономике многие из этих норм переплетены

Нормы как результат рационального выбора в результате взаимодействия на политическом рынке (теория общественного выбора)

- **Объект выбора** – вся совокупность юридических норм (в т.ч. Конституция и подзаконные акты). Но достичь консенсуса, высокой эффективности норм очень трудно.
- **Норма как предпосылка рационального поведения**, взаимной интерпретации намерений и предпочтений участников сделок для снижения неопределенности во взаимодействиях (**Экономика соглашений**).

Соглашения – это совокупность неформальных норм, договоренностей, по которым взаимодействуют люди на основе доверия

- **7 типов соглашений:** рыночное, индустриальное, традиционное, гражданское, общественное мнение, творческая деятельность, экологическое.
- **Соотношение соглашений:**
 - Экспансия;
 - Касание;
 - Компромисс.

Рациональность, неполная рациональность

- Понятие **Институт** связано с устойчивым стереотипом **поведения** (взаимодействия) людей на основе **норм**.
- **Полная** рациональность – это абстрактная модель поведения «экономического человека».
- Нормой поведения реально является **неполная или ограниченная рациональность** «институционального человека»

**Есть различные варианты неполной
рациональности**

1. «Идеальные типы» поведения по М. Веберу:

- **целерациональное** (продуманы условия и средства для достижения цели);
- **ценностно-рациональное** (зависит от религиозных, эстетических, идеологических ценностей):
- **традиционное** (в основе – обычаи или устойчивые привычки);
- **аффективное** (зависит от эмоций, чувств).

2. ПОВСЕДНЕВНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ПО А. ШЮЦУ:

В ОСНОВЕ ПОВСЕДНЕВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЕЖИТ НЕ РАЦИОНАЛЬНОЕ, А ОБОСНОВАННОЕ ДЕЙСТВИЕ НА ОСНОВЕ ЖИТЕЙСКОГО ОПЫТА И ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА

3. Г. ГАРФИНКЕЛЬ: повседневная (1-10) и научная (11-14) рациональность

1. Типология и сравнение ситуаций;
2. Определение допустимой ошибки в 1);
3. Поиск средств для достижения целей;
4. Анализ альтернативных вариантов планов и последствий;
5. Определение условий реализации;
6. Определение времени для принятия решения;
7. Предсказание развития ситуации;
8. Определение процедуры принятия решения;
9. Осознание того, что любое решение предполагает выбор;
10. Осуществление выбора на основе информации и накопленного опыта;
11. Достижение соответствия выбора целей и средств принципам формальной логики;
12. Достижение семантической четкости, соответствия терминов;

4. Модель неполной рациональности по Г. Саймону. Полная рациональность невозможна из-за неполноты информации и когнитивных ограничений

Выделил следующие **модели**:

- Модель удовлетворительности (выбор не лучшего, но удовлетворительного варианта)
- Модель издержек (оцениваются издержки на поиск информации о новой альтернативе)
- Модель надежности (выбираются привычные методы решения проблемы)
- Модель робота (по заранее определенным программам)
- Модель обучения (на основе своих и чужих ошибок)
- Модель эволюции (по общепринятым нормам поведения)

ТЕМА 3. ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

1. Подходы к анализу собственности в эконом. теории и в неoinституционализме.
2. Понятие и принципы системы (пучка) прав собственности, механизм ее возникновения.
3. Спецификация прав собственности, их размывание.
4. Типы собственности.
5. Теории прав собственности.

Представители: Коуз Р., Демсец Г., Алчиан А., Познер Р.

В основе норм и правил взаимодействия в условиях ограниченности ресурсов находится институт **собственности.**

Права собственности – это вид социальных правил; поведенческие отношения, возникающие в связи с существованием ограниченных благ и касающиеся их использования, контроля и распределения.

От распределения прав собственности зависят стимулы агентов к хозяйственной деятельности.

Два основных подхода к определению права частной собственности:

- **а) неделимость и концентрация в одних руках (гражданское право)**
- **б) возможность дробления и как совокупность частичных полномочий - пучок правомочий (общее право)**

Пучок прав собственности по А. Оноре

1. Право владения (контроля)
2. Право использования
3. Право управления (принятия решений)
4. Право на доход (присвоение результатов)
5. Право на отчуждение, потребление, изменение, уничтожение блага
6. Право на безопасность
7. Право наследования
8. Право на бессрочность
9. Запрет вредного использования
10. Право на взыскание блага
11. Право на остаточный характер (возврат, защита)

Спецификация прав собственности и их размывание

Спецификация прав собственности

– это их четкое разграничение, установление и защита, точное определение субъекта и объекта права.

Она нужна для **снижения неопределенности** во взаимодействиях и **создания предпосылок для оптимального использования редких ресурсов.**

«Размыивание» прав собственности

обратный спецификации процесс, когда они неточно установлены или плохо защищены, противоречивы.

Это приводит к:

**росту трансакционных издержек,
внешним эффектам,
снижению ценности ресурса,
конфликтам.**

Виды (типы) собственности

- **Частная.** Собственник-субъект принимает решения об использовании ресурса, у него находятся основные правомочия.
- **Государственная.** Основные правомочия находятся у государственных органов власти, которые наделяют ими назначенных руководителей (менеджеров), либо единоличное управление, либо «народное вече».
- **Общая.** Означает свободный доступ для всех к избыточным благам.
- **Коммунальная (коллективная).**
Исключительными правами обладает группа лиц.

Теории возникновения прав собственности

1. **«Наивная»** теория. Возникновение прав собственности есть результат предпринимаемых сообществом попыток максимизировать чистое богатство на основе выгод от разделения труда и рыночного обмена.

2. Теория **групповых интересов («групп давления»)**.

Индивиды или группы могут максимизировать свое богатство на основе производства в рамках существующих институтов, либо добиваясь от законодательной и исполнительной власти благоприятных для себя изменений.

3. Теория **рентоорганизованного поведения**. Группа индивидов увеличивает свое богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества.

Богатство не прирастает, а перераспределяется в их пользу.

ТЕМА 4. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (Т-А-И). ТЕНЕВАЯ (ВНЕЛЕГАЛЬНАЯ) ЭКОНОМИКА

1. Понятие и виды трансакций по Дж. Коммонсу. Различные определения Т-А-И.
2. Классификация Т-А-И, способы их снижения. Трансакционный сектор.
3. Т-А-И и внешние эффекты
4. Определение теневой экономики, ее структура и виды.
5. Издержки теневой экономики, ее макроэкономические последствия.
6. Анализ теневой экономики в России. Институциональные «ловушки».

Представители: Коуз Р. Уильямсон О., Норт

Д.

ТРАНСАКЦИЯ – это отчуждение и приобретение индивидами прав будущей собственности на материальные объекты.

- **Трансакции** (по Коумонсу): торговые, управления и рационарирования.
- **Трансакционные издержки** – это:
 - издержки пользования рыночным механизмом;
 - издержки в сфере обмена;
 - издержки, сопровождающие взаимодействие агентов друг с другом.

Теория Т-А-И показывает влияние Т-А затрат на процесс принятия решений и на эффективность экономики в целом.

- **Издержки поиска и защиты информации;**
- **Издержки ведения переговоров и заключения контрактов;**
- **Издержки по спецификации и защите прав собственности;**
- **Издержки оппортунистического поведения;**
- **Издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг.**

Способы минимизации T-A затрат:

- **Организация фирмы** (как реакция на дороговизну рыночной координации);
- **Накопление и изучение информации** о потенциальных партнерах (клиентах, конкурентах) по рыночным трансакциям;
- **Предотвращение** потенциально неэффективных затрат на совершение сделок.

***В Т-А сектор входят фирмы-посредники,
оказывающие Т-А услуги***

1. Финансы.
2. Банковское дело.
3. Операции с недвижимостью.
4. Страхование.
5. Правовые (юридические) услуги.
6. Оптовая и розничная торговля.

T-A-I и внешние эффекты (экстерналии)

- Связаны с побочными результатами любой деятельности, касающейся третьих лиц;
- Приводят к расхождению между частными и социальными издержками;
- Социальные издержки=частные+экстернальные;
- Отрицательные ВЭ;
- Положительные ВЭ.
- А. Пигу: Экстерналии – это провалы рынка (приводят к перепроизводству благ с отрицательными Э. и недопроизводству –с положительными Э.);
- Связь с теоремой Коуза.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА (ТЭ).

Э. де Сото, Ф. Шнайдер

Различные определения ТЭ:

- экономическая деятельность, противоречащая действующему законодательству;
- часть ВВП, не отраженная в официальной отчетности;
- виды деятельности, направленные на формирование или удовлетворение деструктивных потребностей.

Причины ТЭ

- Более высокие транзакционные издержки ведения легальной деятельности (цена подчинения закону выше цены нелегальности);
- Бюрократическая заорганизованность (нерациональный правовой режим);
- Влияние групп интересов (групп давления);
- Высокие налоги;
- Слабая система наказания, неисполнение законов,
- Коррупция, низкие доходы, жадность и др.

Структура ТЭ

- **Неофициальная или неформальная экономика** (законом разрешенная, но не фиксируемая деятельность);
- **Фиктивная экономика** (спекулятивные, фиктивные сделки, приписки, мошенничество, вывод капитала и др.);
- **Криминальная или черная** (законодательно запрещенная – контрабанда, проституция и др.)

Макроэкономические последствия ТЭ

Негативные последствия:

- Сокращение поступлений в бюджет, деформация его структуры;
- Нарушение социальных прав работников;
- Нанесение ущерба потребителям и окружающей среде;
- Рост коррупции;
- Снижение доверия к органам власти, искажение информации;
- Подрыв условий конкуренции и др.

Позитивные последствия:

- Рост занятости;
- Рост доходов;
- Увеличение количества производимых товаров и услуг;
- Гибкая реакция на изменение спроса;
- Инвестиционные ресурсы;
- Более низкие цены.

Методы борьбы с ТЭ

- Уменьшение бюрократических препятствий; упрощение условий для МБ;
- Реформирование правовой и налоговой системы, в т.ч. усиление контроля и наказания за коррупцию, теневую деятельность;
- Увеличение доходов населения;
- Улучшение трудового законодательства;
- Доступность информации и законодательной базы;
- Гражданская ответственность и сознательность населения.

Институциональные ловушки (ИЛ)

- Институциональные ловушки – это устойчивая неэффективная норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер (Полтерович В.М.).

Иногда это первично позитивная норма, но в определенных условиях она становится неэффективной.

- Сущность ИЛ связана с понятием трансакционных издержек и издержками институциональной трансформации.

В случае институциональных ловушек

- Устойчивый характер приобретают такие негативные явления как:
- Коррупция;
- Неплатежи, уход от налогов;
- Бартер;
- «Серые» схемы;
- Неэффективные предприятия под защитой государства;
- Ловушка образования;
- Псевдоинновации и др.
- В итоге развиваются псевдорыночные формы.

Пути выхода из ИЛ

Издержки выхода из ИЛ:

- установление и адаптация новой нормы;
- создание сопутствующих норм для успешного функционирования новой
- преодоление культурной инерции;
- разрушение механизма лоббирования старой нормы и др.

Эволюционный вариант:

- Издержки функционирования меньше или равны издержкам отмены неэффективной нормы.

Революционный вариант:

- Издержки введения новой нормы меньше или равны издержкам сопротивления новой норме.

ТЕМА 5. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КОНТРАКТОВ (ДЖ. СТИГЛИЦ, О. УИЛЬЯМСОН)

1. Определение контракта (договора). Взаимосвязь контрактных отношений и Т-А-И.
2. Основные факторы, определяющие выбор формы контракта.
3. Роль и виды оппортунистического поведения в теории контрактов.
4. Виды контрактов, их характеристика.
5. Проблемы доверия, морального риска и неблагоприятного отбора.

Контракт – это любое, в основном, письменное соглашение об обмене правомочиями и их защите;

- 2-х сторонняя или многосторонняя законная трансакция, в которой стороны согласились на определенные взаимные обязательства;

- Взаимный двусторонний договор об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей сторон;

- Институциональные рамки осуществления конкретных сделок

В праве контракт называют договором

- **В отличие от обмена, условия контракта заранее согласовываются и определяются.**
- **Заключение контрактов необходимо для:**
 - улучшения экономической, социально-политической и правовой координации;
 - формирования правил взаимодействия различных субъектов;
 - определения структуры принятия

Взаимосвязь контрактов с Т-А-И

- Заключение контрактов происходит в **несовершенной институциональной среде**, поэтому теория Т-А-И дает возможность выявить **зависимость** формы неполных контрактов от: а) атрибутов трансакции и б) доступных механизмов принуждения к исполнению контрактных обязательств.
- Учитываются **предпосылки ограниченной** рациональности индивидов и **ограниченной** эффективности институциональных

Правила контрактации
описывают конкретные рамки
взаимодействия, условия
совершения сделок.

**Принципы контрактных
обязательств:**

- руководство индивидуальными интересами, их координация;
- свобода;
- ответственность.

Определяющие факторы при выборе контракта:

- Величина Т-А-И,
- уникальность (специфичность) ресурса,
- степень риска и неопределенности,
- частота контракта,
- правовая и политическая ситуация,
- традиции,
- уровень доверия и др.

Формы оппортунистического (эгоистического) поведения:

- **Слабая** (например, непослушание);
- **Полусильная** (например, эгоизм);
- **Сильная** (например, воровство, ложь).

Два типа оппортунистического поведения с точки зрения контрактного процесса:

- **Предконтрактный** (неблагоприятный отбор и моральный риск)
- **Постконтрактный** (в т.ч. отлынивание и вымогательство)

Из-за оппортунистического поведения невозможно заранее и ~~точно~~ запланировать сумму сделки

В силу специфичности некоторых активов (ресурсов) происходит присвоение **квазиренты**.

Квазирента - это разница между текущей выручкой и выручкой при наилучшем альтернативном использовании).

Специфические ресурсы являются невозвратными и приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером. Они служат предпосылкой оппортунистического поведения.

- **Способы защиты** специфических ресурсов:
 - долгосрочные контракты,
 - гарантии от неprisвоения квазиранты (особые формы неформальных контрактов)

Основные составляющие

- **Предмет контракта** (определяется вид совместной деятельности и способы ее осуществления)
- **Размер возмещения**, получаемого участниками за свои действия
- **Правила и процедуры**, которые используются сторонами контракта в будущих действиях

Виды контрактов

- Контракт купли-продажи;
- Контракт о найме.
- **Другая классификация:**
- Классический (произведен от контракта о продаже);
- Неоклассический (объединяет контракт о продаже и контракт о найме);
- Имплицитный (произведен от контракта о найме; не определенный до конца).
- Еще контракты бывают:
- кратко- и долгосрочными, индивидуальными и коллективными, явными и неявными и др.

Способы защиты контрактных обязательств

- обращение в суд (особенно классические контракты)
- самозащита: предоставление залога, забота о поддержании репутации, публичность
- обращение к третьей стороне
- регулярные двусторонние консультации, неформальные переговоры (особенно отношенческие контракты)

Проблемы доверия, морального риска и неблагоприятного отбора

- **Доверие** – это намерение пойти на риск, основанное на позитивных ожиданиях относительно намерений и поведения контрагента, партнера.
- В **классическом** контракте уровень доверия самый низкий, в нем должны быть прописаны все условия. Участники - противники риска.
- В **неоклассическом** контракте доверие к третьей стороне, механизму разрешения споров, является ключевым.
- Для **отношенческого** контракта доверие между сторонами просто необходимо, т.к. без него партнеры не смогут осуществлять трансакции. Работник здесь – противник риска, а руководитель - склонен или нейтрален к нему.

Моральная угроза или моральный риск

- Это вид оппортунистического поведения, который **возникает из-за асимметричности информации** и связан с формальным выполнением контрактных обязательств или реальным отклонением от них.
- Так же возникает **неблагоприятный отбор** (рынок подержанных автомобилей, отбор на работу, выдача кредитов)

ТЕМА 6. ТЕОРИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ. ФИРМА. ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО

1. Определение и признаки организации.
Виды экономических организаций.
2. Фирма как экономическая организация.
Различные трактовки фирмы.
3. Внутрифирменная структура. Типы фирм, их национальные особенности.
4. Контрактная теория фирмы.
5. Институт домашнего хозяйства и его типы.

Организация – это единица координации, построенная на основе властных отношений, т.е. делегирования одним из его участников (агент) права контроля над своими действиями другому ее участнику (принципалу)

Виды экономических организаций:

- Коммерческие (фирмы). Цель – прибыль;
- некоммерческие (профсоюзы, университеты, политические партии, религиозные организации и др.)

- **РУТИНА** – принцип непрерывности, регулярности, обычности, традиционности.
- Она дает предсказуемость, надежность, непрерывность и способствует возникновению и поддержанию нормы доверия и защищенности от постоянно меняющейся внешней среды.
- Рутинa характерна для **любой** организации

Корректировка конституций рыночной экономики в организации:

- нормы сложного утилитаризма,
- целерационального действия,
- нормы доверия,
- эмпатии,
- легализма

Определения фирмы

Фирма (по Коузу) – это иерархическая структура, которая управляется прямыми указаниями (а не 2-сторонними контрактами, как на рынке). Она является средством минимизации издержек согласования взаимодействий хозяйствующих субъектов, стремится к прибыли.

Фирма – это коалиция владельцев, кооперирующих факторы производства, связанных сетью контрактов

Фирма как система иерархических отношений и как система взаимовыгодных контрактов (Алчиан-Демсец).

Фирма – это суррогат рынка

Виды фирм

1. Унитарная фирма
2. Открытая корпорация
3. Государственная фирма

Способы решения проблемы принципала и агента:

- соревнование агентов;
- участие агента в результатах совместной деятельности;
- фирма как коалиция агентов.

Внутрифирменная структура:

- Унитарная
- Холдинговая
- Мультидивизиональная
(наиболее распространена)
- Смешанная

Домашнее хозяйство (Д/х)

Д/х – это группа людей, объединенных:

- семейно-родственными связями,
- детородной функцией (воспроизводства человеческого капитала),
- общим местом проживания,
- общим бюджетом.

Домохозяйство - это тоже своего рода
организация

Особенности д/х

- В основе лежат **властные отношения, рутина и доверие.**
- Право контроля родителей над детьми и семейным бюджетом, взамен – забота и гарантированное материальное обеспечение, послушание детей.
- Четкая спецификация правомочий
- Высокий уровень доверия и персонификации
- Невмешательство в частную жизнь.

Особые типы д/х

- в традиционной,
- командной,
- рыночной,
- переходной
- смешанной экономике.
- Влияние ювенальной юстиции на д/х!

ТЕМА 7. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА (ДЖ. БЬЮККЕНЕН, М. ОЛСОН, Д. НОРТ)

1. Основные теории возникновения государства.
2. Функции государства, его «провалы».
3. Государство как организация. Контрактное государство.
4. Теория общественного выбора. Проблемы рентоориентированного поведения в политической и экономической системе государства.

ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА (ДЖ. БЬЮККЕНЕН, М. ОЛСОН, Д. НОРТ)

1. Эксплуататорская теория (К. Маркс, М. Олсон)

Государство – это орудие эксплуатации правящих групп или классов над народом. Оно перераспределяет значительную часть дохода граждан в свою пользу в обмен на специализированную защиту («оседлый бандит»).

2. Контрактная теория государства

Граждане делегируют государству властные полномочия в определенных сферах (монополия на насилие и поддержание порядка, экономическая, социальная деятельность в госсекторе и др.) в обмен на послушание в рамках социального контракта (Конституция)

Функции государства:

- спецификация и защита прав собственности
- создание каналов обмена информацией
- разработка стандартов мер и весов, логистики
- правоохранительная деятельность
- производство общественных благ и др.

«ПРОВАЛЫ» государства:

- несоответствие доходов и расходов;
- отсутствие четких критериев оценки деятельности;
- несоответствие поставленных целей и результатов;
- неравномерное распределение ресурсов

Государство как организация

- Цель
- Устройство
- Двойственность модели «принципал-агент»
- Конституция как социальный контракт
- Рутинa
- Размеры государства
- Оппортунистическое поведение

Теория общественного выбора (Дж. Бьюккенен)

- изучает различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения и политические партии в своих собственных интересах, чтобы заполучить общественное благо и переложить издержки на окружающих;
- анализирует избирательный процесс, деятельность депутатов, теорию бюрократии и политику государственного регулирования.

Рентоориентированное поведение

- Группы интересов (группы влияния) – это совокупность участников, для которых характерно **совпадение экономических интересов**, существует консенсус в отношении целей и устремлений.
- Они оказывают влияние на государство, чтобы извлекать незаконную прибыль (квази R), эксплуатируя преимущества государства в осуществлении насилия и владения общественными ресурсами.

Виды квазиренты

- **Бюрократическая рента** – незаконно полученный доход государственного чиновника путем использования должностного положения (например, взятка)
- **Политическая рента** связана с использованием политического процесса, властных полномочий для получения своей выгоды в экономике за счет общества путем искусственного ограничения конкуренции.

Способы получения политической

ренты:

- лоббизм - строится на взаимовыгодном обмене между бизнесом и законодательной властью
- логроллинг - практика взаимной поддержки (сговора) политических деятелей путем «торговли голосами»
- гонорары за лекции и публикации, которые платят депутатам непропорционально их вкладу
- политические пожертвования (небезвозмездные)
- консультирование (за огромные деньги) и др.

Способы борьбы – прозрачность информации и

неформальные договоры общества

ТЕМА 8. ТЕОРИЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

И РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТОВ

1. Сущность новой экономической истории.
2. Причины и источники институциональных изменений.
3. Инерционность институционального развития. Эволюционный путь развития институтов.
4. Революционный путь развития институтов.
5. Особенности и варианты институционального развития в России.

Новая экономическая история (Д. Норт)

Это концепция институтов и институциональной динамики, объясняющая закономерности развития человеческого общества.

Институциональные изменения - это составная часть социально-экономического развития, проявляющаяся в развитии и изменении социальных институтов.

Институциональные

- – это процесс **изменения** формальных правил и неформальных отношений (традиций, норм поведения, соглашений), а также превращение неформальных норм в формальные правила (Д. Норт)

Институциональные изменения

- Два основных источника по Д. Норту:

1. Сдвиги в **структуре относительных цен** вследствие НТП, открытия новых рынков, роста населения;
2. **Идеология**. Это субъективные модели, посредством которых люди воспринимают и оценивают окружающий мир, в том числе под

Институциональные изменения могут быть

связаны:

- **со сменой модели** экономического развития,
- сменой экономической стратегии и политики в рамках **существующей системы.**
- **Другие причины** институциональных изменений:
 - развитие новых технологий и материалов,
 - рост социальных потребностей и масштабов производства,
 - экологические и иные ограничения,
 - попадание слабых стран в зависимость от более развитых, либо освобождение от такой зависимости

Инновации

Под инновациями понимают разработку и использование результатов научных исследований, направленных на изменение или совершенствование производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в различных сферах жизни общества. Большую роль здесь играет прошлый накопленный опыт

- **Субъектами инновационной деятельности являются:**
- Физические и юридические лица, создающие и внедряющие инновации;
- Организации инновационной инфраструктуры;
- Государственные органы;
- Общественные объединения, представляющие и защищающие интересы производителей и потребителей инноваций,
- Саморегулируемые организации

Проблемы инновационного развития

В этом процессе борются две противоположные тенденции - с **одной стороны субъекты** стремятся к стабильности, рутинности, а с **другой** к переменам, что требует дополнительных затрат и усилий, растут трансакционные издержки, идет сопротивление системы инновациям.

Основной проблемой в развитии технических инноваций в нашей стране является **обновление**, которое задерживает введение подлинных инноваций. Псевдоинновации (направлены на частичное улучшение устаревшей техники и технологий), а также иммитация инноваций.

На эту проблему накладываются коррупция, сопротивление системе старых конституций командно-административной экономики, так называемый «эффект копейки»

Эволюционный вариант развития институтов

- допускается лишь постепенное развитие неформальных норм по аналогии, исключая их радикальную корректировку и интерпретацию в соответствии с изменившимися условиями и/или потребностями людей.

Т. Веблен писал:

- институты – "это результат процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого, и потому являются фактором **социальной инерции, психологической инерции**. ... Это **привычный** образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование **неопределенно долго**"

Инерционность институциональных инноваций

(На основе теории общественного выбора)

означает затруднительность преобразований неформальных норм в эффективные формальные по причине обладания нормами – характеристиками чистого общественного блага.

Нормы (более широко-институты)–

такое благо, которое ^{это} используется для организации взаимодействия совместно всеми агентами, вне зависимости от того, принимают ли они участие в процессе корректировки норм на основе нового опыта.

- Для норм характерны три свойства:
- неизбирательности в потреблении;
- неисключаемости в потреблении;
- неисчерпаемости в потреблении.

Революционный вариант развития институтов

- заключается в изменении прежде всего **формальных институтов** волевым путем с помощью государства. Происходит внедрение (импорт) формальных институтов, уже доказавших свою эффективность, на основе:
 - идеальной модели
 - исторической модели
 - иностранной модели