



ПЕРМСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
**"РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"**



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Экономисты начиная со времен классической политической экономии считают, что рациональное действие направлено на достижение результата и требует от хозяйствующего субъекта сложных расчётов в условиях неопределенности. Поэтому экономисты либо вообще отрицают наличие норм как институционального ограничителя выбора индивида, либо стремятся дать нормам рациональное объяснение, точнее - увидеть в них не заданный извне детерминант поведения, а результат осознанного выбора.

- Экономический подход к анализу природы норм следует определить как пример соответственно методологического индивидуализма и институционального детерминизма. Данный подход лежит в основе особого направления институциональной теории, занимающейся анализом норм – «экономики соглашений» (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан), который возник в результате поиска компромисса между методологическим индивидуализмом и институциональным детерминизмом.

Рациональность (от лат.) – 1) счет, исчисление; 2) разум, мышление;
В греческом языке – рациональность это слово, которое связано с представлением о выразимости ясности, так же представлено близкое значение – соразмерное, выразимость.

Также в греческом языке есть совпадающее по значению слово «ЛОГОС»

- 1) выразимое, явное;
- 2) разумное основание.

Т.о. рациональность отождествляется с логическим.

Рациональность в теоретическо-познавательном плане означает характеристику процесса познания для которого существенно следующее - это знание должно быть выражено в понятии, логически обосновано, теоретически основано, систематизированно.

В данном случае рациональное противостоит чувственному.



Наиболее распространенные определения нормы:

- регулярность в поведении индивидов, опирающаяся на санкции;
 - отражение элемента долженствования в поведении;
 - связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением;
 - предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий.
- При этом выполнение предписания основывается на экономических и юридических санкциях.

Санкции бывают юридическими, фиксируемыми в нормах права, и социальными, основанными на остракизме.

В отличие от интерпретации норм с помощью модели рационального выбора, характерной для теории общественного выбора, экономика соглашений предлагает увидеть в следовании нормам предпосылку рационального поведения, несмотря на то, что нормы при этом считаются заданными извне, экзогенными.



Структура нормы включает следующие элементы:

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

Выделяют базовые виды норм:

- *совместная стратегия (shared strategy),*
- *норма в узком смысле этого слова*
- *правило*

Указанные виды норм имеют следующую структуру:

Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.

Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие +
Санкция.



Неформальные институты в регулировании жизни определенного сообщества эффективны при условии не большой размер группы и высокие издержки, которые несёт нарушитель, подвергающийся остракизму, выполнялись в первобытных изолированных сообществах. Третьим условием является статичный характер общества, в котором действуют неформальные правила. Если общество меняется быстро, то управление, основанное на нормах, не удовлетворяет потребности общества.

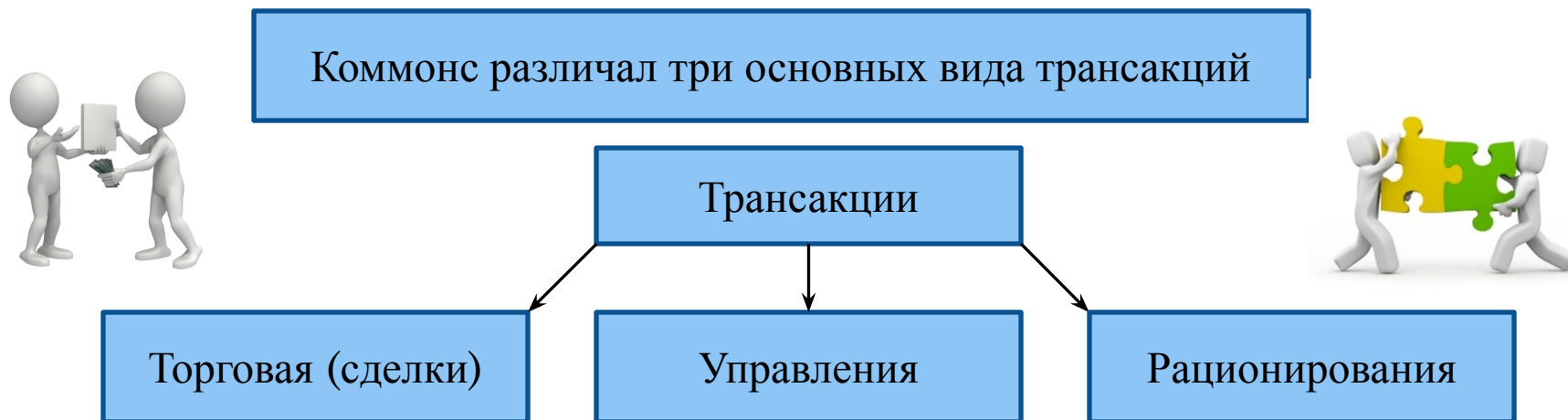
Неформальные нормы изменяются медленно, и тогда при создании нормы проблема безбилетника остро не стоит. Когда издержки изменения нормы малы, тот факт, что лицо, которое меняет норму, не может получить большую часть выгод, не является препятствием для создания нормы. Если же развитие общества становится динамичным, а централизованной власти, которая создавала бы или меняла нормы, нет, то необходимые серьезные изменения норм осуществить сложнее из-за высоких издержек.

Понятие транзакции Дж. Коммонса

Рыночная транзакция (по Коммонсу) - это единственный вид транзакции, предполагающий одинаковый правовой статус ее участников (контрагентов). Это означает, что для осуществления рыночной транзакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов ее совершить. Иными словами, рыночная транзакция представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон этой транзакции.



«Исходная единица деятельности, связывающая право, экономику и этику, должна содержать в себе принципы конфликта, взаимной зависимости и порядка. Такой единицей является транзакция — исходный элемент институционального анализа»



Торговая трансакция – единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

Отношения управления – подчинения
 Право принимать решение принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации, приобретения)
 Трансакция управления существует во внутриерархических отношениях (фирма, бюрократическая организация)



МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫМИ ТРАНСАКЦИЯМИ

- Административный механизм – основа
- Работает при помощи прописанных корпоративных стандартов и явно выраженной корпоративной культуры
- Зарубежная практика показывает, что чем больше масштабы делегирования прав, тем большую значимость приобретают корпоративная культура и стандарты



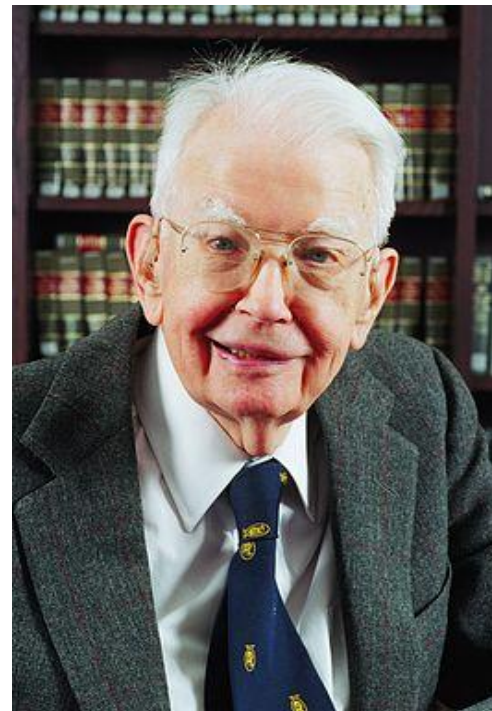
Административные
механизмы управления



ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В 1937 г. Рональд Коуз ввел понятие «транзакционные издержки»

Рональд Гарри Коуз - американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике «за открытие и прояснение точного смысла транзакционных издержек и прав собственности в институциональной структуре и функционировании экономики»



ТЕОРЕМА КОУЗА:

Если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности



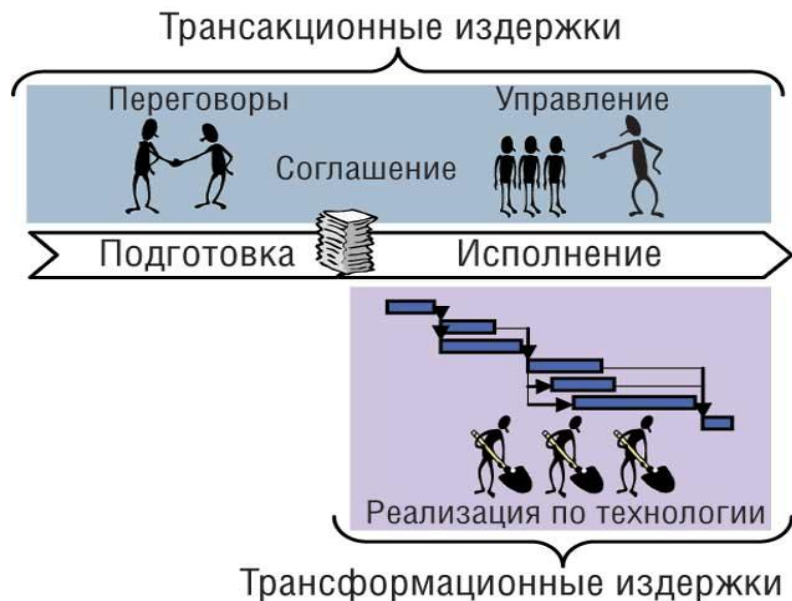
На основе обобщения многочисленных исследований обычно выделяется пять функциональных групп транзакционных издержек:

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



Трансакционные издержки — это издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости.

Трансформационные издержки — это издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью. В трансформационные издержки входят также определенные элементы измерения и планирования. Обычно на них не обращают внимания или относят к трансакционным издержкам, тогда как они могут относиться к чистой технологии.



СУЩЕСТВОВАНИЕ ФИРМ В ЭКОНОМИКЕ

- Основная причина - это наличие и величина транзакционных издержек (ТАИ)
- Фирма существует для минимизации ТАИ - издержек по осуществлению деловых операций
- Главная задача фирмы состоит в нахождении такого соотношения ресурсов, которое обеспечило бы ей минимальные издержки производства

Первым исследователем нового подхода к фирме считается Р.Коуз. Согласно Коузу, основная причина, по которой в экономике существуют фирмы, - это наличие и величина транзакционных издержек, так что фирма существует для минимизации транзакционных издержек - издержек по осуществлению деловых операций.



КОНЦЕПЦИЯ Ф. НАЙТ О ТРАКТОВКЕ ФИРМЫ

- Хронологически теории фирмы Р. Коуз предшествовала концепция Ф. Найта, изложенная в книге «Риск и неопределенность» (1921). Отличительным признаком фирмы Найт считал отношения найма и связывал ее существование с тем, что она способствует лучшему распределению риска между рабочими (стремящимися избегать риска) предпринимателями (нейтральными к риску). В обмен на стабильную оплату, застрахованную от случайных колебаний, рабочие соглашались подчиняться контролю предпринимателя.
- Найт объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. В обмен на страхование от риска работники позволяют владельцу фирмы осуществлять над собой контроль, давать указания.



Американский экономист, разрабатывал теории предпринимательства, неопределённости и прибыли.



Теория «Принципал-агент» описывает установление агентских отношений между доверителем, делегирующим некоторые права агенту, обязанному в соответствии с формальным или неформальным контрактом представлять интересы доверителя в обмен на вознаграждение того или иного рода.

Например, отношения между акционерами и менеджерами, менеджерами и сотрудниками фирм, депутатами и избирателями, врачами и пациентами и т.д.

ПРИНЦИПАЛ – ВЛАДЕЛЕЦ.

АГЕНТ – ДОВЕРЕННОЕ ЛИЦО (УПРАВЛЯЮЩИЙ).

- Цель **собственника** – максимизация прибыли.
- Цели **управляющих** – спокойное существование; престиж, роскошь и траты на личные интересы; профессиональный интерес.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов, и распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании. Причем за собственником компании остается функция владения, а за управляющими (особенно верхнего уровня) – функция распоряжения.



Государство - это особая форма организации общества, которое действует на территории, ограниченной границами.

Выделяют 2 модели государства.

Критерии выделения модели – способ решения двухсторонней проблемы принципа и агента

Параметры сравнения	Эксплуататорская модель государства	Контрактная модель государства
Цель	Рост собственного дохода	Реализация функций по созданию общественных благ
Выгода	Господствующая группа, плата за право на власть	Увеличивается выгода, каждого человека
Функции	Активное вмешательство в общество и экономику	Защита прав собственности
Ограничения функций	Зависит от политической воли группы, контролирующей государство	Ограничено конституцией. Контракт государства с гражданами