

Тема 1.2. Теоретичні основи інституціональної економіки

Відбувається зміна теоретичної парадигми класичної економічної теорії (*mainstream economics*) Всі неокласичні моделі побудовані на основі постулатів, які зводяться до таких обмежень:

- уся необхідна інформація про стан ринку міститься в цінах, тому володіння інформацією про рівноважні ціни дозволяє учасникам обміну укладати ринкові угоди відповідно до власних інтересів;
- існування ринків досконалої конкуренції забезпечує мінімальну взаємозалежність учасників угод один від одного;
- усі учасники угод близькі за своєю поведінкою до раціонального ідеалу економічного суб'єкта – *homo economicus*.

Продовження

- поведінка учасника угоди на ринку має бути **утилітарною**. **Простий утилітаризм** означає, що всі дії спрямовані на максимізацію корисності. **Складний утилітаризм** не просто націлює людину на максимізацію корисності, але й пов'язує отриману корисність з витраченими зусиллями.
- Ідеальний економічний агент має відчувати **емпатію** до інших учасників угоди. Емпатія означає вміння учасників угоди поставити себе на місце контрагентів і подивитись на процес обміну з їхньої точки зору.
- Для укладання угоди між її учасниками має існувати **довіра**. Довіра – це можливість передбачити поведінку контрагентів, сформувати відносно них **стійкі очікування** щодо ситуації на ринку

Інституціональна економіка – науковий напрям дослідження економіки, що базується на поведінковій моделі обмеженої раціональності суб'єкта, який приймає рішення на основі неповноти інформації, невизначеності зовнішнього світу та робить вибір в межах наявних формальних та неформальних інститутів. Основні положення інституціональної економіки: обмеженість інформації; вплив інститутів на поведінку суб'єктів; врахування фактору очікування; нового розуміння права власності; наявності трансакцій і трансакційних витрат.

Принципи економічної поведінки

Економічна поведінка – сукупність дій суб'єктів, що пов'язані з прийняттям рішення та спрямовано на раціональне використання ресурсів.

- 1. обмеженість традиційних (стандартних) і нетрадиційних ресурсів;**
- 2. корисність (потреба);**
- 3. альтернативність**
- 4. переваги;**
- 5. оцінювання;**
- 6. раціональність (ціннісно-раціональна використання умов і засобів для досягнення заданих цілей; Цілерациональна поведінка здійснюється на ринку, де поведінка інших людей є передбачуваною);** індивіди оцінюють можливі варіанти розвитку подій з точки зору власної корисності та обирають той варіант, який забезпечує максимальну очікувану корисність.
- 7. вибір.**

Ознаки обмеженості (неповноти) інформації:

- **Масштабний характер;**
- **Складний характер (когнітивні обмеженості);**
- **Асиметричний характер;**
- **Асинхронний характер;**
- **Невизначений характер.**

Економічна поведінка носить обмежено раціональний характер – це обмеженість економічних агентів по переробки інформації.

Інституційні види поведінки – відношення до цілей та способів їх досягнення

- 1. Конформізм - сприймаються як цілі, так і способи їх досягнення;**
- 2. Нонконформізм - ціль сприймається, а засоби її досягнення пов'язані із страхом покарання;**
- 3. Ритуалізм – ціль не сприймається, але засоби виконуються (наприклад, поведінка бюрократа)**
- 4. Рестриктивізм – цілі та засоби не сприймаються;**
- 5. Протесна (заколот) поведінка;**
- 6. Девіантна поведінка – відхиляюча від існуючих норм суспільства.**

Асиметрія інформації – нерівномірний розподіл інформації між контрагентами угоди, що призводить до дисбалансу їх можливостей та конфлікту інтересів. Асиметрія інформації має місце в разі, коли одна із сторін має більше, або більш якісну інформацію. В 2001 році Нобелівська премія була присуджена Джорджу Акерлоф , Майкл Спенс и Джозеф Є., за «аналіз ринків з асиметричною інформацією». Існує три види асиметрії інформації: 1. приховані характеристики благ (сторони угоди не мають необхідної інформації про умови договору); 2. приховані дії (одна із сторін не володіє повною інформацією про дії іншої сторони); 3. приховані наміри (сторони приховують або викривляють свої наміри). За можливостями обробки інформації, асиметрія розподіляється на таку, що: не потребує особливих знань, інформація, яка можлива тільки після укладання угоди; інформацію можна отримати після певного періоду часу. Асиметрія інформації є властивістю будь-якого ринку. Асиметрія інформації призводить до опортуністичної поведінки.

Основні визначення інститутів

- стійкі і загально визначені соціальні правила, що структурують соціальні взаємодії. Моделі та образи поведінки в різних ситуаціях.
- відносно стійкі до зміни поведінки або інтересів окремих суб'єктів та їх груп формальні й неформальні норми, а також системи норм, які регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб'єктів та їх груп тривалої дії.
- правила гри в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки.
- формальні та неформальні правила, створені людьми, й механізми, що забезпечують їх дотримання;

- примусова сила, це не тільки формальні обмеження (правила, закони, конституція), неформальні обмеження (норми поведінки, угоди й добровільно прийняті кодекси поведінки), але й певні характеристики примусу до виконання тих чи інших;
- це звички мислення, характерні великому співтовариству людей;
- "правила гри" у суспільстві, механізми, що забезпечують їхнє виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми;
- колективні дії по контролю, лібералізації і розширення індивідуальних дій.

Узагальнене визначення інститутів

Усвідомлено створені суспільним угрупованням (державою, родиною, колективом, групи тощо) будь-які способи (норми і правила) упорядкування (структурування, обмеження) індивідуальної поведінки суб'єктів та механізми примусу індивідів до виконання існуючих правил.

Інститут – всі усвідомлено розроблені людьми обмеження, що регулюють, координують поведінку економічних агентів та впорядковують взаємодії між ними, а також передбачають механізми контролю за дотриманням цих правил. Інститути розподіляють на: *інститути-норми*, до яких включається вся сукупність правил, що регулюють поведінку людей; *інститути - діяльності*, тобто спеціалізовані сфери діяльності, в яких норми та правила регулюють діяльність професійних груп; *інститути-організації*, тобто всі установи та організації, що регламентують, контролюють, захищають діяльність суб'єктів та примушують їх дотримуватися впроваджених норм. До них належать всі державні (сама держава та її органи, комітети) та саморегулюючі (фірми, домогосподарства, товариства) організації. Інститути виконують в суспільстві наступні функції: інформаційного інструментарію, зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища, економія витрат часу на прийняття рішення, координаційну, регулюючу, стимулюючу.

Функції інститутів

- 1. інформаційний інструмент прийняття рішення;**
- 2. зняття невизначеності в поведінці; організація процесу передачі інформації або навчання;**
- 3. економія (мінімізація) витрат (зусиль) при прийнятті рішення;**
- 4. регулювання поведінки людей, щоб вони не заподіювали один одному збитку, або щоб цей збиток чимось компенсувався;**
- 5. координуюча – упорядкування, ієрархія в прийнятті правильних рішень;**
- 6. стимулююча – надають позитивні або негативні стимули (історичний приклад Англії та Іспанії);**

Якість інститутів

Такий характер впливу інститутів, який характеризується об'єктивною мірою економічного процесу (показниками макроекономіки), відповідністю наслідків дії інститутів стосовно їх функцій в будь-якій економічній сфері, суб'єктивним сприйняттям дії правил в суспільстві (рівень довіри до певних інститутів). Відповідно до показників глобальної конкурентоздатності якість інститутів визначається рейтингом наступних інститутів: етична поведінка компаній, захист прав власності, довіра суспільства до політиків, тягар державного регулювання, ефективність корпоративного управління, фаворитизм в прийнятті державних рішень, організована злочинність.

Класифікація інститутів

- 1. Характер виникнення – наслідковані (біосоціальні) і надбані. Вони виникають на основі інстинктів вроджена поведінка тварин, що виникає у відповідь на зовнішні і внутрішні подразники і спрямовану на задоволення основних біологічних потреб. Основні інстинкти: імітуюча поведінка, праздної цікавості, батьківський, інстинкт лідерства, інстинкт самозбереження, інстинкт продовження роду.**
- 2. Характер оформлення: неформальні неписані, не пов'язані із суб'єктами влади) і формальні (створюються суб'єктами влади);**
- 3. Ступінь залежності: глобальні і локальні;**
- 4. Сфера охоплення: конституційні правила, економічні правила, угоди (контракти);**
- 5. Механізми примусу або насильства (сильні та слабкі), вид санкцій (формальні неформальні).**

Менталітет як неформальний інститут

Менталітет (лат. *mentis* – мислення, образ думки, склад розуму) – інституційний (колективно сформований) образ психологічного, духовного сприйняття світу, в основі якого знаходяться цінності (люди вважають важливим у житті, їх принципи, переконання). В менталітеті об'єднуються традиції, звичаї, автоматизми, що формують цінності, форми поведінки, що відповідають соціокультурним інтересам спільноти.

Суб'єктами менталітету є народ, нація, родина, колективи, соціальні прошарки (інтелігенція, робочий клас, селянство, середній клас, олігархи та інш.)

Фактори впливу (формування) на менталітет

- Природне середовище, географічне положення;
- Історичні умови;
- Економічні умови;
- Вид діяльності.
- Виховання.

Способи формування

- **Міфи** - розповідь, яка передає уявлення людей про світ, місце людини в ньому, про походження всього суцього, про богів і героїв і передбачає пріоритет режиму одночасності сприйняття і мислення.
- **Культура** - сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людством протягом його історії. Досягнення суспільства в галузі освіти, науки, мистецтва, літератури, в організації державного, суспільного, духовного життя.
- **Релігія,**
- **Наука,**
- **Освіта,**
- **Виховання.**

Рівні менталітету

- *понятійно-змістовний* (що таке добро, свобода, справедливість, влада, любов, власність, життя, тощо);
- *ціністно-емоціональний* – як сприймаються цінності життя (відношення до праці, життя, смерті, віковим ознакам, державі тощо);
- *поведінковий* – готовність діяти певним чином відповідно до установок, характер народу (креативність, працьовитість, рішучість, толерантність, адаптивність, фанатизм).

Ціннісні орієнтації за методикою Ш. Шварца

- Збереження – безпека, конформність, традиції;
- Відкритість до змін – самостійність, стимуляція, гедонізм.
- Самоствердження – досягнення, влада;
- Піклування про людей і природу – доброзичливість, універсалізм.

Класифікація санкцій

- формальні та неформальні;
- сильні та слабкі;
- автоматичні (самопримусові, інформаційна необізнаність) та зовнішні;
- механізми примусу – внутрішні (сором, провина) та зовнішні (гарант і адресат співпадають, гарант і адресат не співпадають)

Методологія інституціональної економіки

- **Загально-визначені** методи формальної та діалектичної логіка;
- **Особливості методології:**
 - економіка розглядається як органічна система, яка постійно еволюціонує;
 - моделювання патернів;
 - обмеженість прогнозування;
 - використання емпіричних методів;
 - запозичення методології мікроекономіки;
 - компаративістські методи;
 - методи теорії ігор.