

Введение в институциональную теорию

Автор: к.э.н., Корнева Жанна

Владимировна

2 часа

Вопросы:

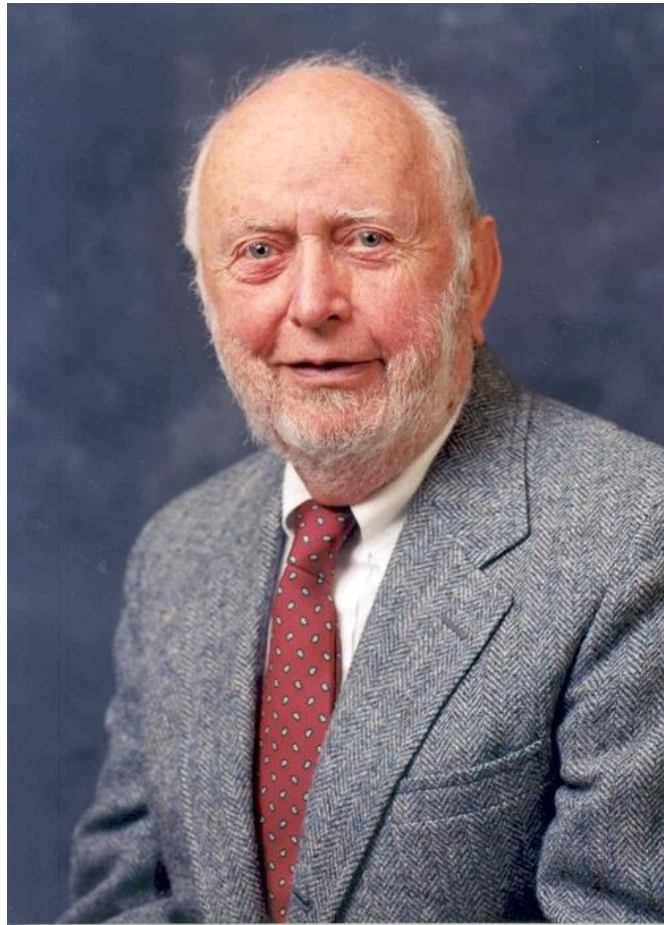
1. Институт. Основные понятия.
2. Неоинституциональная экономическая теория.
Роль институтов в экономическом росте
3. Д. Норт и Р. Фогель. Вклад в развитие
неоинституциональной экономической теории

Вопрос 1. Институт. Основные понятия

Существуют различные определения категории «Институт». Самое общее определение звучит следующим образом:

Институт — это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила.

Институт. Основные понятия



Дуглас Норт

Институт - это

Институты – «правила игры» в обществе, или, выражаясь, более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми», это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми, «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений», или же «придуманные людьми ограничения, которые структурируют взаимодействия людей.

Институт - это

Их составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности, принятые кодексы поведения) и механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках.

На практике можно пользоваться любым из этих определений, если чётко помнить то обстоятельство, что механизм принуждения к исполнению «базового» правила в рамках института — это внешний механизм, специально созданный людьми для этих целей.

Институт. Основные понятия.

Итак, **институт** – базовая единица анализа институциональной экономической теории. А их **совокупность** представляет собой *предмет* этой теории.

Существование института говорит о том, что *действия людей зависят друг от друга* и, что они вызывают последствия (**экстерналии** или по другому **внешние эффекты**)

Примеры

Рассмотрим несколько условных примеров. Люди, живущие на верхних этажах высоких домов, желая выйти на улицу, пользуются лифтами (в случае их поломки – спускаются по лестнице), демонстрируя, тем самым, безусловную повторяемость своего поведения. Никто из них (за исключением самоубийц) не выпрыгивает в окна: человек понимает, что такой его поступок будет «наказан» законом тяготения. Можно ли говорить об отмеченной регулярности как об институте? Нет, поскольку механизм «наказания» отклонения от общего порядка действий не имеет никакого отношения к созданию его людьми.

На конкурентном рынке цены на однородную продукцию, демонстрируя определенную дисперсию, тем не менее, имеют одинаковый уровень. Продавец, установивший на таком рынке вдвое бóльшую цену, определенно будет «наказан» разорением. Можно ли здесь говорить о существовании института установления равновесной цены? Нет, поскольку покупатели, избегающие приобретать товар по завышенной цене, вовсе не ставят перед собой цели наказать соответствующего торговца, — они просто принимают (независимо друг от друга) рациональные решения, не планировавшимся результатом которых и оказывается «наказание» такого продавца.

Значение институтов

Дуглас Норт: «Институты имеют значение»

Исследования Ф. Кифера и М. Ширли показали, что в странах с высоким качеством институтов экономический рост выше, чем в странах, где институты не развиты.

Координационная и распределительная функция институтов



Функция ограничений в задачах принятия экономических решений.

Институты ограничивают доступ к ресурсам и разнообразию вариантов их использования.

Функция координации

Институты координируют поведение экономических агентов ограничивая возможные способы действий и линий поведения, или даже предписывая только один возможный способ.

Координационный эффект

Координационный эффект институтов реализуется через снижение уровня неопределённости среды, в которой действуют экономические агенты.

Пример

Например, введение зонирования городских земель, в соответствии с которым в определенных районах допустимо только жилищное строительство и возведение предприятий торговли и сервиса, в то время как в других возможно промышленное строительство, в зависимости от емкости соответствующих территорий, может ощутимо повлиять на направления инвестиционной активности. Установление сложных правил выдачи лицензий на занятие определенными видами предпринимательской деятельности может существенно сократить приток в нее начинающих предпринимателей, снизить уровень конкурентности соответствующего рынка, повысить цены на торгуемое на нем благо и в конечном счете перераспределить денежные средства покупателей.

Норма (правило)

Норма — базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен себя вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических» юридических).

Социальная норма — важнейшие средства социальной регуляции поведения. Индивиду или группе в целом предписывается, задаётся определённый должный вид поведения, его форма, тот или иной способ достижения цели, реализация намерений и т.д.

Ю. Эльстер



Чтобы быть социальными, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения.

Анализ норм

При анализе норм выделяют :

Содержание

Условия приложения,

Субъекта

Характер норм.

Любая норма выступает в роли ограничителя

Ограничивающий характер любой нормы очень важен для понимания многих наблюдаемых на практике форм экономического поведения. Если агент видит, что его действие A способно принести ему значительную выгоду, но запрещено некоторой нормой N , у него вполне может возникнуть *стимул к нарушению* этой нормы. Как в этом случае обычно принимается решение? Если ожидаемая выгода от нарушения, B , *превышает* ожидаемые издержки нарушения, C , то рациональным оказывается *нарушить* N . Ожидаемые издержки нарушения зависят от того, будет ли нарушитель выявлен и наказан, поэтому снижению вероятности наказания будут способствовать такие форм поведения нарушителя, как обман, дезинформация, хитрость и т.п.

Оппортунизм

Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, то есть связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории принято называть оппортунистским поведением.

Вывод:

В составе нормы выделяются: *ситуация* E (условия приложения нормы), *индивид* I (адресат нормы), предписываемое *действие* A (содержание нормы), *санкции* S за неисполнение предписания A, а также субъект, применяющий эти санкции к нарушителю, или *гарант нормы* G.

Элементы нормы

- *атрибуты*, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- *фактор долженствования* (может, должен или не должен);
- *цель*;
- *условия*, при которых действует норма;
- *санкции*.

Виды норм и их структура

- Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.
- Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.
- Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция.

Формальные и неформальные правила

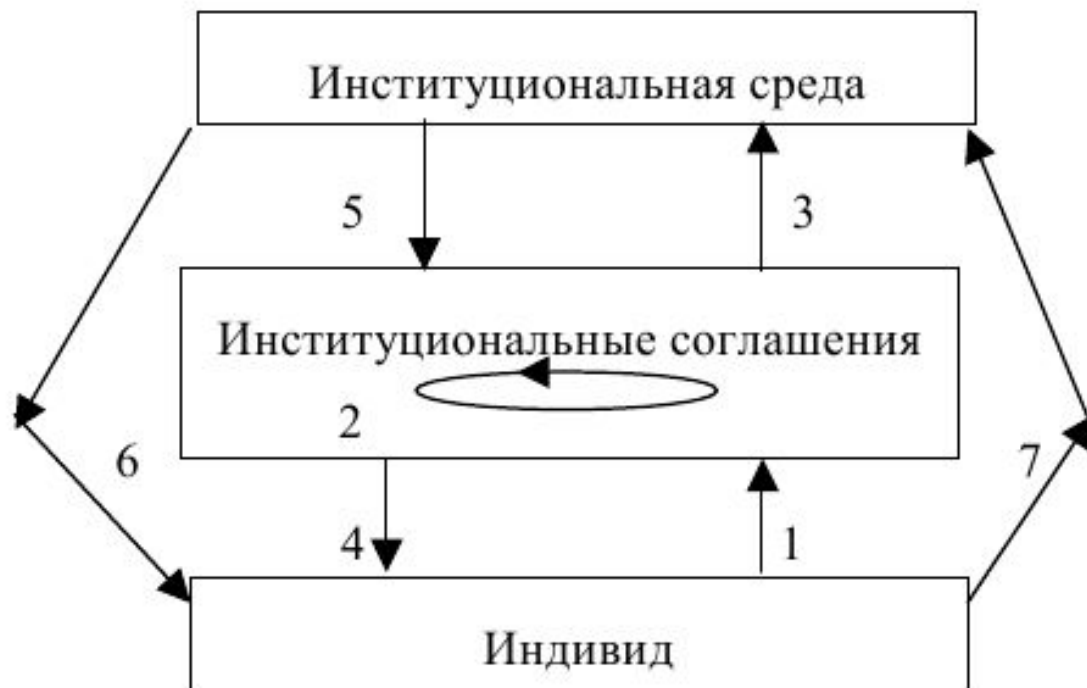
Правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются **неформальными правилами.**

Правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют **формальными**

Система правил игры (институциональная структура)



Схема Уильясона. Взаимодействие индивидов и институтов



Институциональные соглашения

Это договорённости между хозяйственными единицами, определяющие способ кооперации и конкуренции.

Примеры институциональных соглашений – это контракты – добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, правила функционирования рынков, правила взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающих в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий.

Институциональная среда

Институциональная среда – совокупность основополагающих социальных, политических и юридических правил, определяющих рамки для установления институциональных соглашений.

Вопрос 2. Неоинституциональная экономическая теория. Роль институтов в экономическом росте

Современный неоинституционализм изучает следующие вопросы:

1. Права собственности и транзакционные издержки
2. Политэкономия и общественный выбор
3. Экономическая роль идеологии
4. Экономическая история
5. «Экономический человек»: рациональность и модель познания

Роль неинституциональной теории

Неинституциональная теория преодолела недостаток «старой школы» и раскрыла важнейшую экономическую и социальную функцию институтов — их способность к снижению неопределённости и транзакционных издержек.

Состав неоинституционализма

1. Институционально-эволюционная теория (Д. Норт)
2. Новая институциональная теория (О. Уильямсон)
3. Новый французский институционализм (Л. Болтянски, Ф. Перу, Л.Тевено, О.Фаворо, Ф. Эвар-Дюверне)
4. Теория общественного выбора (К.Эрору, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон)
5. Теория прав собственности (Р. Коуз, А. Алчиан, Д.Демсец, Р. Познер)

Институциональная структура

Совокупность определённым образом упорядоченных институтов образует единое целое – **институциональную структуру.**

Её основу составляют формальные «правила игры» или «нормы».

Каждое общество имеет свою неповторимую институциональную структуру.

Институты и экономический рост

Перспективы экономического прогресса и роста богатства народов отчасти запрограммированы и «защиты» в институциональной структуре общества. Эта закономерность называется **«историческая обусловленность развития»**.

Стимулирующая функция ИНСТИТУТОВ

Институты создают стимулы к той или иной деятельности.

Институциональная структура рыночной экономики поощряет созидательную предпринимательскую деятельность в противовес хищническим методам обогащения.

В развитой экономике «правила игры» автоматически гарантируют собственникам неприкосновенность их бизнеса и сохранность имущества.

Вклад в развитие неоинституциональной экономической теории

Роберт Фогель (род. В 1926 г.)

Исследовал экономический рост.

Рассматриваемые проблемы: эффективность
рабовладельческого строя, влияние различных
факторов на экономический рост,
демографические аспекты долгосрочного
экономического роста.

Дуглас Норт (род. в 1920 г.)

Американский экономист. Лауреат Нобелевской премии (1993 г.) совместно с Робертом Фогелем за новые методы исследования экономической истории – применение экономической теории и количественного анализа для объяснения исторического и институционального развития.

Один из основателей неоинституциональной теории.

Задание на дом.

Исследования Д. Норта и Р. Фогеля.

Литература для самостоятельной работы

1. Вольчик В.В. Институциональная и эволюционная экономика: Учебное пособие. – Ростов н/Дону: изд-во ЮФУ, 2011. – Глава 1,2
2. Васильцова В.М., Тертышный С.А. Институциональная экономика: учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – Спб.: Питер, 2013. – 256 с. - Глава 1