

Институциональная теория экономического поведения человека



Лекция 4

Институциональная теория экономического поведения

Пять блоков вопросов

1. Институт как базовое понятие
2. Модель экономического человека
3. Типологии рациональности и следования своим интересам
4. Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме
5. Институт демонстративного потребления.
Эффект Веблена

Институциональная теория экономического поведения

1. Институт как базовое понятие

Институт как базовое понятие

Этимология слова институт. Institution (англ.) – общество, организация, учреждение; нечто установленное (закон, обычай, система); общественный институт.

Понятие института было заимствовано экономистами из социальных наук, в частности, из социологии.

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности[1].

[1] Смелзер Н. Социология. М., 1994. С.79.

Определение Т. Веблена

Институты – это, по сути дела, распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе[1].

[1] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202.

Определение Дж. Коммонса

Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

Определение У. Митчелла

Институты – господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки.

Определение Д. Норта

Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми[1].

[1] Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73.

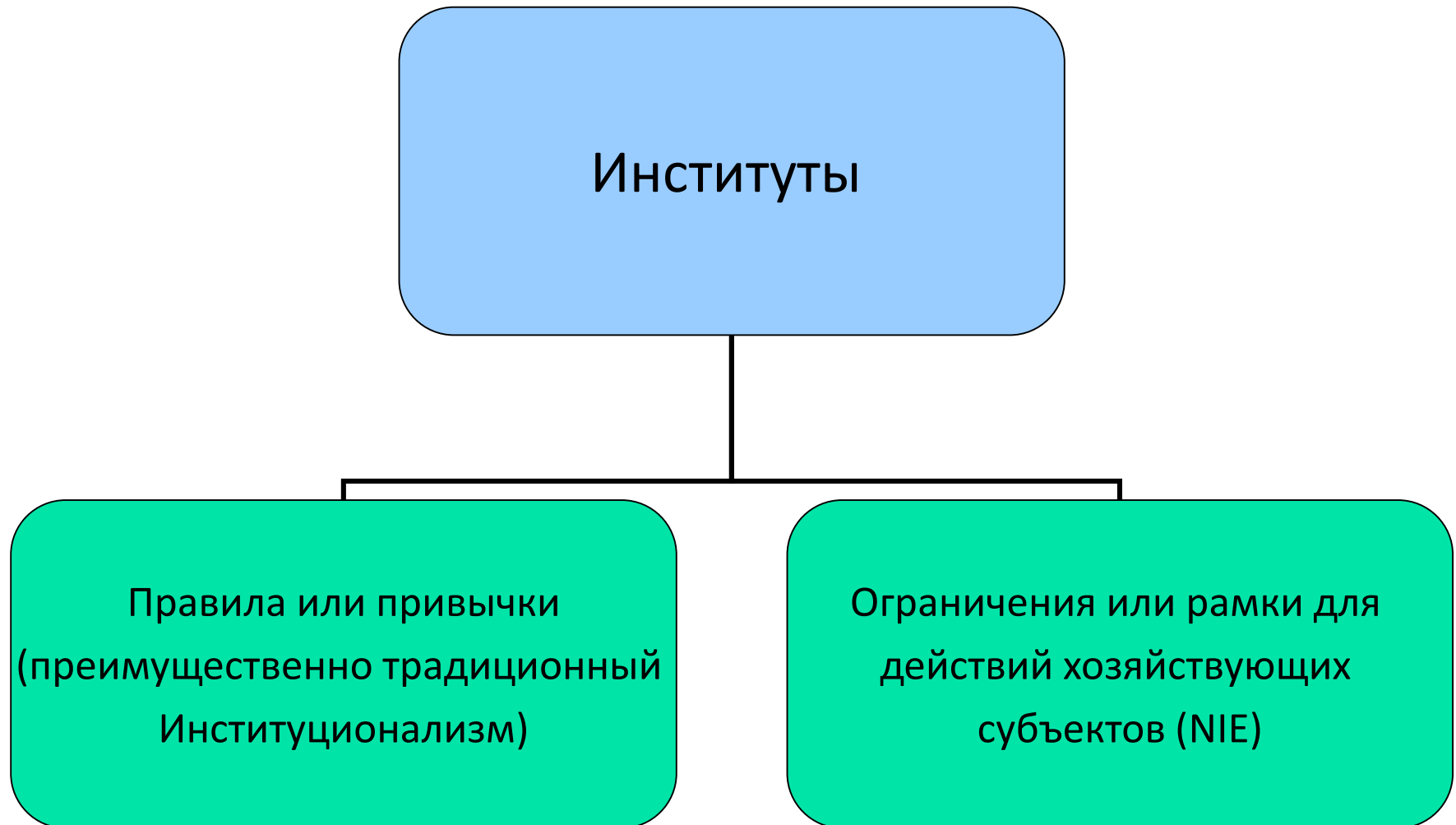
Подход О. Уильямсона

В последнее время в рамках «новой институциональной экономики», видным представителем которой является Оливер Уильямсон, сформировалась отличная от представленной ранее точка зрения на экономическую природу института.

Согласно Уильямсону, **институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями.** Поэтому важнейшими экономическими **институтами** являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация[1].

[1] Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996. С.48.

Различия в трактовке институтов



Институциональная теория экономического поведения

2. Модель экономического человека

Модель экономического человека

Экономическая теория со времени своего возникновения как самостоятельной области знания использовала модель экономического человека. Создание такой модели обусловлено необходимостью исследования проблемы **выбора и мотивации** в хозяйственной деятельности индивидов.

Пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма

Внимание экономистов к проблеме и механизму экономического выбора и условий, опосредующих этот выбор, обусловило **пересмотр классической модели экономического человека в рамках институционализма.**

Но вначале необходимо кратко рассмотреть **предпосылки, на которых базируется неоклассическая модель экономического человека.**

Определение рациональности

Рациональность может быть определена следующим образом: субъект (1) никогда не выберет альтернативу X , если в то же самое время (2) ему доступна альтернатива Y , которая, с его точки зрения (3), предпочтительнее X .[\[1\]](#)

[\[1\]](#) Швери Р. Теория рационального выбора: универсальное средство или экономический империализм? // Вопросы экономики. 1997. №7.

Неоклассическая модель экономического человека

В современной научной литературе для обозначения экономического человека используется акроним **РЕММ**, что означает «**изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек**». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя **полностью рационально**. Это предусматривает следующие условия:

- 1) информация, необходимая для принятия решения, полностью доступна индивиду;
- 2) человек в своих поступках в сфере экономики является совершенным эгоистом, т. е. ему безразлично, как изменится благосостояние других людей в результате его действий;
- 3) не существует никаких внешних ограничений для обмена (при условии, что обмен ведёт к максимизации полезности);
- 4) желание увеличить свое благосостояние реализуется только в форме экономического обмена, а не в форме захвата или кражи.

Институциональная теория экономического поведения

3. Типологии рациональности и следования своим интересам

Классификация О. Уильямсона

О. Уильямсон предложил классификацию, которая состоит из двух основных моделей экономического поведения человека [\[1\]](#):

- 1) рациональность (как таковая);
- 2) следование своим интересам.

[\[1\]](#) Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. Т.1. Вып.3. 1993. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

Три основные формы рациональности

1. Максимизация (сильная форма)
2. Ограниченная рациональность (полусильная форма)
3. Органическая рациональность (слабая форма)

Сильная форма рациональности

1) Максимизация. Она предполагает выбор лучшего варианта из всех имеющихся альтернатив. Этому принципа придерживается неоклассическая теория.

В рамках этой предпосылки фирмы представлены производственными функциями, потребители – функциями полезности, распределение ресурсов между различными сферами экономики рассматривается как данное, а оптимизация является повсеместной

Полусильная форма рациональности

2) Ограниченная рациональность – познавательная предпосылка, которая принята в экономической теории трансакционных издержек. Это полусильная форма рациональности, которая предполагает, что **субъекты в экономике стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени**

Слабая форма рациональности

3) Органическая рациональность – слабая рациональность процесса. Такая форма рациональности изначально присуща человеку. Например, склонность к рыночному обмену у А. Смита есть проявление органической рациональности. Предпосылка органической рациональности используется в эволюционной экономике.

Три формы следования своим интересам

- 1) Оппортунизм.
- 2) Простое следование своим интересам.
- 3) Послушание.

Сильная форма следования своим интересам

1) Оппортунизм. Под оппортунизмом в новой институциональной экономике понимают **следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими.**

Намного чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляясь *ex ante* и *ex post*». В общем случае речь идёт только об информации и всём, что с ней связано: искажения, сокрытие истины, запутывание партнера.

Полусильная форма следования своим интересам

2) Простое следование своим интересам – это тот вариант эгоизма, который принят в неоклассической экономической теории. Стороны вступают в процесс обмена, заранее зная исходные положения противоположной стороны. Все их действия оговариваются, все сведения об окружающей действительности, с которыми им придется сталкиваться, – известны. Данная форма аналогична рациональности в форме максимизации.

Слабая форма следования своим интересам

3) **Послушание.** Последняя, слабая форма ориентации на собственный интерес – послушание.

Данная предпосылка реализуется в случае монолитного коллективизма, где плановые задания в централизованном порядке выполняются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними задачами.

Данная форма лучше всего соответствует **модели поведения человека в плановой экономике.**

Институциональная теория экономического поведения

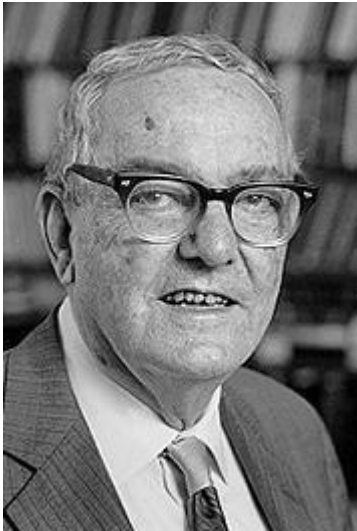
4. Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

Поведенческие предпосылки, принятые в современном институционализме

В рамках современной неоинституциональной экономики используются две поведенческие предпосылки –

- **ограниченная рациональность**
- **оппортунизм**

Концепция рациональности Г. Саймона



Герберт Саймон
(1916-2001)

Более радикальный подход содержится в работах **Герберта Саймона**.

Саймон предлагает заменить принцип максимизации – **принципом удовлетворенности**, так как в сложных ситуациях следование правилам удовлетворительного выбора выгоднее, чем попытки глобальной оптимизации.

Концепция рациональности Г. Саймона

Саймон отмечает, что в экономической теории понятие удовлетворённости не играет такой роли, как в психологии и теории мотивации, где оно является одним из самых важных.

Согласно психологическим теориям, побуждение к действию происходит из неудовлетворенных стремлений и исчезает после их удовлетворения. Условия удовлетворённости, в свою очередь, зависят от уровня устремлений, который зависит от жизненного опыта.

Концепция рациональности Г. Саймона

Придерживаясь этой теории, можно предположить, что целью фирмы является не максимизация, а достижение определённого (удовлетворительного) уровня прибыли, удержание определённой (удовлетворительной) доли рынка и определённого объёма продаж.

Критика старого институционализма

В рамках старого институционализма неоклассическая концепция экономического человека и «данных предпочтений» постоянно подвергается критике.

Во-первых, старые институционалисты говорят о том, что необходимо учитывать **влияние процесса обучения на формирование поведенческих предпосылок индивидов.**

Критика старого институционализма

Во-вторых, при анализе экономического поведения важно учитывать **роль привычек**.

Привычки сами по себе формируются посредством повторения действия или мысли. Они обуславливаются предшествующей деятельностью и обладают устойчивыми, самоподдерживающимися свойствами. Для человека привычки сами по себе являются средствами более глубокого обдумывания и сознательного решения.

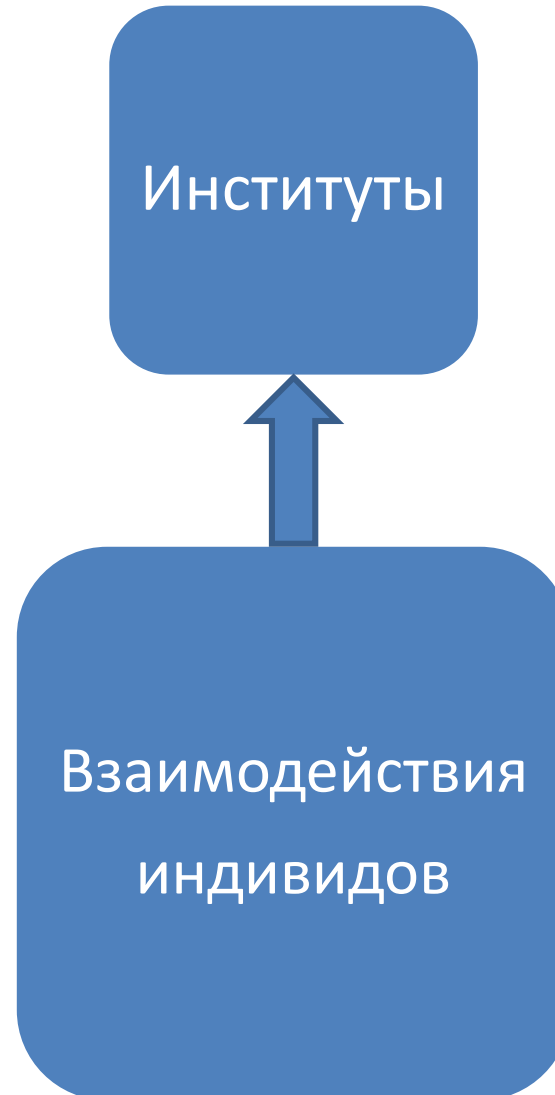
Критика старого институционализма

В-третьих, важность привычек реализуется при принятии предпосылки **о нисходящей причинной связи**.

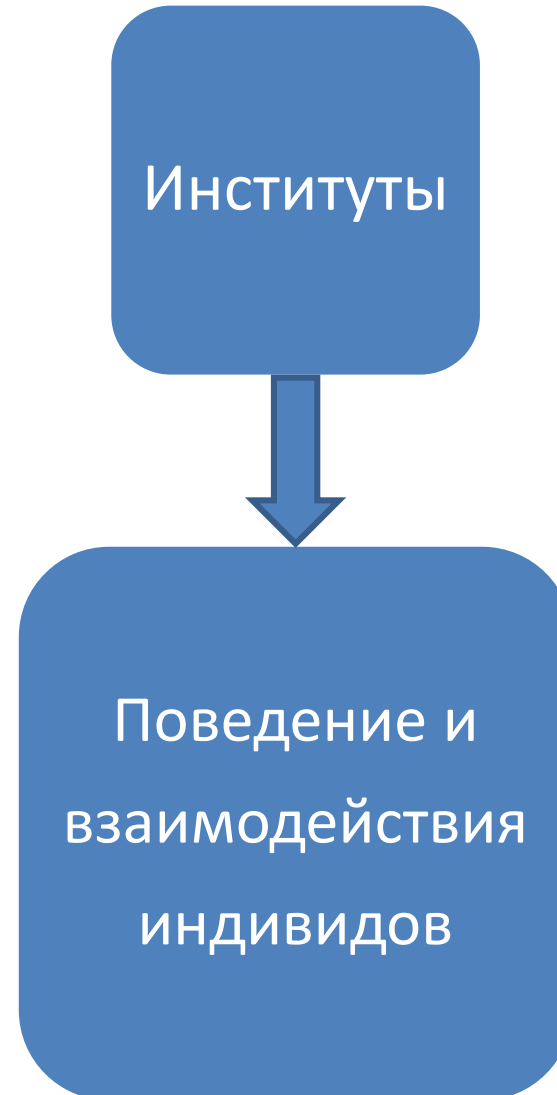
«Преобразующая нисходящая причинная связь» (по Ходжсону) – охватывает и индивидов, и население, не только ограниченных определёнными факторами, но также изменившихся в результате действия сил причинных связей, связанных с высшими уровнями [\[1\]](#).

[\[1\]](#) Hodgson Geoffrey M., The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics 2003, 159-175.

Восходящая причинная связь



Нисходящая преобразующая причинная связь



Критика старого институционализма

Традиционные институционалисты утверждают, что, с одной стороны, выбор есть в значительной степени **непредсказуемый результат функционирования сложной нервной системы человека**, на которую оказывает влияние комплексная, открытая и изменяющаяся окружающая среда.

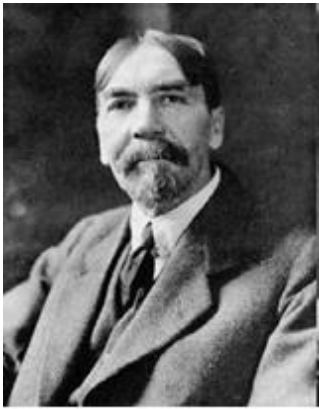
С другой стороны, **на наш выбор влияет наследственность, воспитание и обстоятельства.**

Человеческое поведение не является ни беспричинным (необусловленным), ни абсолютно предсказуемым.

Институциональная теория экономического поведения

5. Институт демонстративного потребления.
Эффект Веблена

Торстейн Веблен



Торстейн Веблен
(1857-1929)

Торстейн Веблен был родоначальником институционального течения в экономической науке.

С его книгой «Теория праздного класса» (1899) условно связывают возникновение традиционной (старой) институциональной экономической теории.

Институт демонстративного потребления

Институты, согласно Веблену, представляют «привычный образ мышления» о том, как подобает себя вести в том или ином социуме. К институтам относятся различные правила и стереотипы поведения.

Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы **«выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей.**

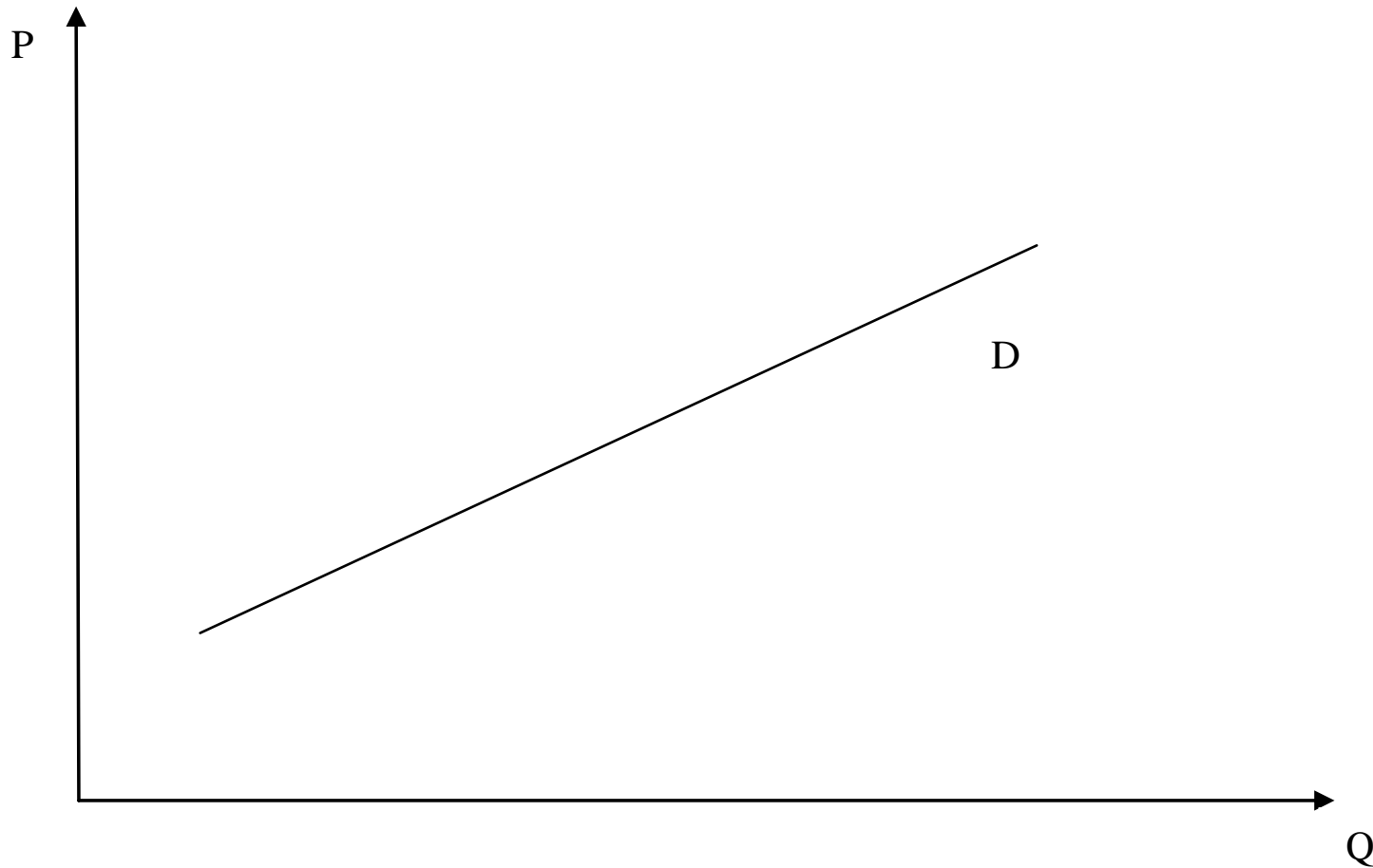
Эффект Веблена

Действие института престижного потребления создает ситуации в которой чем выше цена товаров, ассоциируемых с престижем, тем больше объем спроса на них.

Данный феномен, нарушающий закон спроса, вошел в экономическую науку под названием **«эффект Веблена»**.

Действие эффекта Веблена связывают с **потреблением дорогостоящих, высококачественных товаров**, потребительские качества которых связываются прежде всего с их редкостью и престижностью.

Эффект Веблена



Вид кривой спроса вследствие действия эффекта Веблена