**Тема 8. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ**

1. Теорія організації

2. Інституціональна теорія фірми

3. Інституціональна теорія держави

4. Інституціональна теорія домогосподарств

**1. Теорія організації**

Під інституціональною основою економіки ми розуміємо системунорм і правил, що забезпечують її функціонування. В основі ринковоїекономіки містяться ті норми, які забезпечують укладання угод на ринку та досягнення рівноваги на ньому: складний утилітаризм, цілераціональна діяльність, довіра, почуття емпатії, свобода й добровільне підпорядкування закону. Утім, в умовах необхідності укладання контрактів виникають питання щодо можливості дотримання цих норм.

Так, під час укладення контракту “Про найм” норми необхідно коректувати. Це пояснюється тим, що:

1. Норми складного утилітаризму дотримується лише одна зі сторін контракту “Про найм”, на користь якої делегується право контролю. Ця сторона має назву “принципал” або “поручитель”. Інша сторона контракту – агент або виконавець – відмовляється за певну винагороду від права контролю над власними діями.

2. Поведінка агента порушує принципи цілераціональної дії, оскільки він не здатний обирати цілі – вони задані йому принципалом.

3. Агент повинен довіряти принципалу щодо коректності прийнятих у певній ситуації рішень, тоді як принципал має ставитись до агента з певною недовірою, оскільки має спрямувати його дії на максимізацію власної корисності. У такій ситуації виникають проблеми з реалізацією норм довіри.

4. Для реалізації контракту “Про найм” не потрібна норма емпатії. Принципалу досить знати, на яку винагороду погоджується агент, а для цього немає потреби ставити себе на місце агента, щоб подивитися на ситуацію з його позицій.

5. Усунення конфліктів щодо виконання умов контракту забезпечується принципалом, тому немає потреби звертатися до закону.

Оскільки за певних умов індивіди не дотримуються основних норм ринкової економіки, ситуація має бути виправленою шляхом створення особливих структур організацій. Організація – це одиниця координації, що має чітко визначені межі та функціонує для досягнення цілей, які поділяють її учасники. Із цього визначення випливає, що організації являють собою особливий тип інституту, який має деякі додаткові властивості.

**Організації** – це інститути, в яких існують,

 по-перше, критерії виділення їхніх меж і відмінності членів організації від усіх інших, по-друге, принципи суверенітету в питанні про те, хто несе відповідальність, по-третє, ієрархія рівнів управління, яка утворюється делегуванням повноважень і відповідальності в межах організації.

**Організація** – це одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування агентами права контролю принципалу, на комплексній системі норм і правил, одні з яких реально діють у масштабах усієї країни, інші – лише в межах певної галузі або навіть окремої організації. Організації спрямовують, підпорядковують діяльність людей, структурують соціальні взаємодії та включають:

– формальні правила й механізми примусу (дисциплінарний механізм), що передбачає санкції, які застосовуються в разі порушення правил;

– неформальні механізми, що включають неформальні норми поведінки та відповідні механізми примусу до їх виконання;

– спонтанний механізм примусу, що включає реальну масову поведінку в якості норми або правила, а також колективні дії учасників у процесі економічної взаємодії як джерело примусу.

Таким чином, організацію утворюють правила плюс формальні механізми примусу, розглянуті спільно з реальною поведінкою, яка формується на основі цих правил та механізмів примусу, що створюються масовою поведінкою економічних агентів.

Факторами, що визначають оптимальну величину організації під час її зростання, виступають внутрішньофірмові витрати, а також витрати моніторингу та запобігання опортунізму. Величина трансакційних витрат залежить від факторів вибору оптимального контракту під час укладенні угоди. Такими факторами можуть бути:

 ступінь специфічності активів, з приводу яких укладаються угоди. При цьому специфічність активу класифікується так:

‒ специфічність за місцем розміщення активів – обмежена мобільність активів у просторі: природні ресурси, вигідне економікогеографічне розміщення;

‒ технологічна специфічність – інвестиції в обладнання для виробництва певного компоненту;

‒ товарні знаки;

‒ специфічність інвестицій у виробничу інфраструктуру, зорієнтовану на потреби певного споживача;

‒ специфічність активів у часі – варіант технологічної специфічності: потреба в ресурсі виникає в певний момент часу;

 ступінь невизначеності, за якою відбувається реалізація контракту;

 ступінь схильності сторін до ризику;

 ступінь складності угоди;

 співвідношення ціни доступу до закону та ціни позалегальності.

Збільшення ступеня специфічності активів посилює стимули до порушення умов контракту привабливістю використання владних відносин як гаранту виконання контракту.

 2. Інституціональна теорія фірми

Причини виникнення та розвитку фірми Р. Коуз пояснив необхідністю зменшення трансакційних витрат. Створення фірми забезпечує зменшення трансакційних витрат шляхом їх трансформації на відкритому ринку у внутрішньофірмові. Можливість економії на трансакційних витратах стає визначальним чинником вибору організаційної структури та величини фірми. Існування фірми забезпечує брак витрат з укладання угод завдяки забезпеченню необхідної алокації ресурсів адміністративним шляхом. Водночас адміністративний механізм, так само, як і ринок, створює витрати, що збільшуються зі зростанням фірми.

Фірма може існувати доти, доки вона реалізує функцію координації за менших витрат, ніж це передбачується ринковими угодами. Зростання розмірів фірми зумовлює збільшення витрат “принципала”, необхідних для здійснення контролю над кількістю “агентів”, що відповідно, теж зростає. Відбувається ускладнення та спеціалізація інформації, яка циркулює в межах фірми. В результаті жодна система циркуляції інформації не може зрівнятися за ефективністю з дією цінового механізму.

Процес прийняття рішень у межах складається фірми з багатьох стадій, на кожній із яких виникає якісно нова інформація, котрою володіють лише ті члени організації, що безпосередньо беруть участь у її отриманні та обробці.

Учасники організації – “агенти”, які мають доступ до унікальної нформації, не зацікавлені в її поширенні, зокрема в невикривленій передачі “принципалу”. Асиметрія інформації створює передумови для опортуністичної поведінки “агентів” – їхнього намагання максимізувати свою корисність, незважаючи на прийняті під час укладання контракту зобов’язання щодо відповідності певному рівню корисності. Отримавши за допомогою контракту “Про найм” гарантії фіксованої винагороди у випадку непередбачуваних обставин, “агент” сам намагається створювати штучні непередбачувані обставини, які б дозволили йому маніпулювати “принципалом” та перерозподіляти результати діяльності фірми на свою користь.

Як бачимо, збільшення розмірів фірми завжди породжує проблему опортуністичної поведінки “агента” внаслідок володіння унікальною інформацією. Тобто порушується проблема “принципал –агент”: виникає загроза того, що під час виконання доручень і настанов “принципала” “агент” зможе ним маніпулювати. Маніпулювання стає можливим унаслідок асиметрії інформації та високих витрат на контроль за діяльністю “агента”. Тому проблема “принципал – агент” – це окремий випадок ситуації морального ризику: принципал виступає у ролі страховика від природних ризиків, а агент – у ролі страхувальника, який приховує важливу інформацію. Ключове питання – створення системи стимулів, які заважають агенту поширювати недостовірну інформацію, хоча на ринку поширення достовірної інформації стимулюється конкуренцією.

Існують різні варіанти розв’язання проблеми принципала – “агента”, що полягають у пошуку системи стимулів, спрямованих на обмеження опортуністичної поведінки “агента”:

1. Конкуренція між агентами. На відміну від звичайного контракту, винагороджується не тільки досягнення “агентом” заданого “принципалом” рівня, але й досягнення найвищого відносно інших агентів рівня. Конкуренція між “агентами” дозволяє використовувати їх для контролю один за одним. Якщо найбільша винагорода дістається тому “агенту”, який досяг найкращих результатів у виконанні поставлених принципалом завдань, “агенти ” починають ревно стежити за успіхами інших – успіх інших “агентів” означає зменшення шансів на власний успіх. З іншого боку, завищена щодо інших винагорода “переможця” стає потужним стимулом для підвищення продуктивності праці, оскільки перспектива великого виграшу з низькою ймовірністю більш приваблива, ніж менший виграш з високою ймовірністю.

Використання елемента змагальності має свої межі:

– винагорода тільки тому, хто “переміг”, стимулює вибір найбільш ризикованих стратегій: відбувається “зворотній відбір “агентів”, у результаті якого залишаються лише ті, хто застосовує найризикованіші стратегії;

– обмежена схильність “агента” до ризику як результату “природних” непередбачуваних обставин;

– конкуренція серед “агентів” остаточно руйнує елементи довіри у відносинах між ними: виконання завдань, які потребують спільних зусиль “агентів”, стає практично неможливим.

2. Участь “агента“ в результатах спільної діяльності. Розв’язання проблеми зводиться до укладання з “агентом” контракту “Про найм”, в якому передбачається виплата не фіксованої, а такої, що залежить від результатів діяльності фірми, винагороди. З великого розмаїття схем участі “агентів” у результатах діяльності фірми найефективнішими є найбільш прості, що передбачають лінійну залежність винагороди від результатів. Це пов’язано як з високими витратами на укладання контрактів, у яких використовуються нелінійні схеми, так і з ускладненим сприйняттям “агентами” складної залежності винагороди від результатів.

3. Фірма як коаліція “агентів“. Таке рішення суттєво відрізняється від попереднього тим, що не тільки допускає участь “агентів“ у доходах від діяльності, але й самі функції “принципала” починають почергово виконувати “агенти”. “Принципал” тимчасово стає “першим серед рівних”. Владні відносини та делегування “агентами” контролю над владними діями не ліквідуються, просто функції контролю й розподілу завдань почергово виконуються всіма учасниками організації. “Принципалом” стає “агент”, який тимчасово займає позицію на перетині інформаційних потоків, унаслідок чого може акумулювати необхідну інформацію.

Виникнення та поширення моделей внутрішньофірмової структури не можна пояснити виключно їх порівняльною ефективністю щодо розв’язання проблеми “принципал – агент”. Під час аналізу внутрішньофірмової структури необхідно враховувати не тільки динаміку трансакційних витрат, але й залежність організації від попередньої траєкторії розвитку відповідно до аналогії з “ефектом історичної обумовленості розвитку” в динаміці інститутів. Організаційний розвиток фірми інтерпретують як рух особливою траєкторією структурних змін.

 Аналіз “ефекту історичної обумовленості” розвитку організації потребує урахування кількох факторів.

По-перше, в межах організації функції, аналогічні тим, що виконує ідеологія на інституціональному рівні, виконує організаційна культура. Організаційна культура виявляється в нормах, правилах і традиціях, на основі яких будуються взаємовідносини між “принципалом” і “агентом”. Організаційна культура дає підлеглим уявлення про те, як організація реагуватиме на інші непередбачувані обставини та заважатиме зміні типу взаємовідносин між “принципалом” і “агентом”. Завдяки організаційній культурі організація отримує власну ідентичність.

По-друге, важливе місце в повсякденному функціонуванні організації займають рутини. В даному контексті рутина визначається як запам’ятовування дії через регулярне повторення. Рутина виконує важливу роль у забезпеченні інформаційного обміну між членами організації: вона лежить в основі їх спроможності отримувати, інтерпретувати та передавати повідомлення. Здійснення контролю суттєво полегшується, якщо процедура контролю набуває характеру рутини.

Рух заданою траєкторією передбачає накопичення та закріплення на основі організаційної культури та рутин певного типу взаємовідносин між “принципалом” і “агентом”. Різні варіанти розв’язання проблеми взаємовідносин “принципала” й “агента” лежать в основі альтернативних моделей внутрішньої структури фірм. Найпоширеніші такі типи внутрішньофірмової структури:

1. Унітарна структура (Y-структура) передбачає максимальну концентрацію владних повноважень. Усі основні рішення приймаються “принципалом”, він також здійснює контроль. Якщо право контролю за діяльністю “агентів” делегується, то виключно за функціональною ознакою. В унітарній структурі єдиним варіантом усунення проблеми взаємовідносин “принципал” й “агента” є посилення контролю на основі нових, менш витратних методів контролю.

2. Холдингова структура (Х-структура) передбачає максимальну децентралізацію процесу прийняття рішень і контролю за “агентами”. “Принципал” зберігає лише функцію контролю за фінансовими ресурсами та фінансовими результатами діяльності “агентів”. “Агенти” самостійні щодо прийняття всіх рішень, крім тих, які стосуються розподілу прибутку.

3. Мультидивізіональна структура (М-структура) передбачає створення напівавтономних виробничих підрозділів, які функціонують за принципом самоокупності, сформованих відповідно до типу продукту, торговельної марки або за географічною ознакою. Мультидивізіональна структура є своєрідним синтезом унітарної та мультидивізіональної структур. У її структурі збережено принцип централізації прийняття стратегічних рішень і децентралізовані оперативний контроль та управління. Принцип фінансової самоокупності дивізіонів (“агентів”) дозволяє їм брати участь у доходах від власної діяльності, однак керівництво фірми (“принципал”) зберігає право перерозподіляти частину прибутку підрозділів відповідно до цілей та завдань фірми.

4. Змішана структура (С-структура) передбачає, що один підрозділ повністю контролюється керівництвом фірми, як в унітарному підприємстві, другий – залежить тільки у фінансовому плані, а третій підрозділ має операційну самостійність і діє за принципом самоокупності.

**3. Інституціональна теорія держави**

Природа держави визначається владними відносинами, які виникають між громадянами та державним апаратом. Зазвичай розподіл прав між громадянами та державою фіксується в конституції, якій відводиться роль соціального контракту. Громадяни добровільно відмовляються від частини власних прав і передають їх державі, якщо громадяни впевнені, що держава краще за них справиться з реалізацією окремих прав щодо забезпечення їхньої взаємодії. Набір цих функцій визначається в тих сферах, де мають місце “провали ринку”, тобто виникають завдання, виконати які на основі неокласичного контракту не можливо. До таких завдань належать:

– специфікація й захист прав власності та контрактів;

– створення інформаційної інфраструктури ринку;

– розробка стандартів вимірювання та зважування;

– створення ринкової інфраструктури;

– правоохоронна діяльність і виконання ролі третьої сторони в конфліктах;

– виробництво суто суспільних благ.

Виробництво суто суспільних благ породжує проблему “безбілетника”, щопотребує від держави використання примусу для його фінансування.

Держава – особливий варіант владних відносин, що виникають внаслідок передачі громадянами частини власних прав контролю за своєю діяльністю в сферах специфікації й захисту прав власності та контрактів, інфраструктури ринку, забезпечення стандартів вимірювання та зважування, правоохоронної діяльності, виконання ролі третьої сторони в конфліктах і виробництві суто суспільних благ. У цих сферах держава отримує право легітимного насильства.

Визначення держави через соціальний контракт між громадянами та державним апаратом, відповідно до якого державі надаються права контролю за виконанням певних угод, висуває на перший план проблему “принципал” – “агент”. Не зовсім очевидно, хто є “агентом”, а хто “принципалом”. І громадяни, і держава в системі владних відносин відіграють двоїсту роль. Така ситуація отримала назву “парадокса підлеглого“. Залежно від того, як розв’язується проблема “принципал” – “агент”, формуються різні моделі держави. Відповідно, існують дві ідеальні моделі держави: контрактна та експлуататорська.

Контрактна держава виникає як похідна від індивідуалістичного розрахунку, не поширює сферу свого контролю за чітко визначені в угодах межі, використовує монополію на застосування насильства виключно в межах делегованих їй громадянами повноважень і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як добровільно прийнятий на себе обов’язок. Модель експлуататорської держави описує діяльність такої держави, де немає перешкод для опортуністичної поведінки і держави, і громадян.

Передумовами існування контрактної держави є:

– наявність чітких конституційних рамок діяльності держави;

– існування механізмів участі громадян у діяльності держави (демократичні процедури, соціальний капітал);

– існування ex ante інституту ринку як основного альтернативного механізму розподілу прав власності;

– наявність альтернативних механізмів специфікації та захисту прав власності (опозиція, мафія, соціальна група, третейський суд).

На відміну від контрактної держави, експлуататорська держава використовує монополію на насильство для максимізації доходу групи осіб, яка контролює державний апарат. Основною метою експлуататорської держави є така специфікація та захист прав власності, котра забезпечує досягнення такої структури власності, що забезпечує максимальну ренту “правителю”. Така держава не обмежується межами, визначеними у соціальному контракті, а здійснює постійну експансію у нові сфери взаємодії між людьми для збільшення своїх доходів та обсягу грошових ресурсів, які проходять через державний бюджет.

Визначити тип держави можна за допомогою певних критеріїв:

– співвідношення різних статей доходу. Чим вища частка неоподаткованих доходів, тим активніше втручання держави в економіку, а її роль виходить за межі звичайного гаранта виконання контрактів;

– структура державних видатків. В експлуататорській державі пріоритет надається фінансуванню видатків, пов’язаних зі збереженням потенціалу насильства, та видатків, спрямованих безпосередньо на утримання державного апарату;

– способи фінансування дефіциту державного бюджету. Експлуататорська держава для фінансування бюджетного дефіциту використовує переважно кредити Центрального банку, оскільки цей спосіб хоча й має інфляційні наслідки, але в найменшій мірі обмежує свободу держави. Використання кредитів Центрального банку дозволяє державі отримувати доходи за допомогою “інфляційного податку”, який має конфіскаційний характер. Контрактна держава зазвичай надає перевагу найменш інфляційному способу фінансування бюджетного дефіциту – позики на зовнішніх ринках. Позики на внутрішньому ринку становлять інфляційну загрозу в довгостроковому періоді,

оскільки переміщують фінансові ресурси із реального сектора економіки на ринок державних зобов’язань. Очевидно, що тип і величина держави зумовлені історично.

**4. Інституціональна теорія домогосподарства**

Домогосподарство – це група людей, об’єднаних спільними завданнями, місцем проживання, бюджетом і, звичайно, сімейнородинними узами. Домогосподарства виконують функції виробництва, реалізації та збереження людського капіталу, який представлено сукупністю знань, практичних навичок і трудових зусиль людини у забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства.

 Щодо продуктивних сфер суспільного виробництва, представлених галузями масового виробництва з переважно фізичною працею та галузями з переважно психологічно напруженою або розумовою працею, домогосподарство виступає як постачальник людських ресурсів, попит на які постійно змінюється внаслідок змін у структурі економіки та суспільства. Оскільки домогосподарства – це основні споживачі продукції, їхній попит задає параметри та стандарти діяльності економіки. За рахунок збільшення видатків домогосподарство забезпечує стійке розширене відтворення економіки.

**Домогосподарство** – специфічне утворення на основі сім’ї. Як соціальний інститут сім’я забезпечує соціалізацію людини в економіці. Соціалізація людини в сім’ї пов’язана з двома видами праці: товарної – в ринковій економіці та внутрішньосімейної – в нетоварній, затратній економіці сім’ї, яка не має видимих товарних результатів. Саме внутрішньосімейна праця особливо впливає на формування особистості і є необхідною умовою для існування сім’ї та суспільства, гуманізує внутрішньосімейні відносини, створює культуру побуту, вона важливий елемент соціокультурного розвитку.

Внутрішньосімейна праця забезпечує соціокультурний розвиток сімей, появу нових потреб та інтересів, формує новий попит, створює динамічні, все складніші ринки, які становлять основу для створення багатства у постіндустріальній економіці.

Саме в сім’ї відбувається формування особистості. Тут люди засвоюють цінності культури, формуються відчуття господаря, уявлення про життєві стандарти, ставлення до праці, особиста відповідальність за справу, господарська ініціативність і підприємливість, прагматизм тощо. Водночас утверджується уявлення про те, що заради економічної ефективності не можна виправдати будь-які господарські дії та їх наслідки. У процесі внутрішньосімейної праці відбувається щоденне навчання – найважливіша форма інвестицій у людину. Цей процес інвестування рівнозначний розширеному відтворенню людини, оскільки дає їй відповідні загальнокультурні знання, забезпечує її духовними знаряддями праці у формі інтелектуального капіталу, емоційного та етичного потенціалів.

У науці вже давно відбувається розподіл людського капіталу на особистий і сімейний. Сімейний людський капітал, так само як і особистий, є об’єктом соціальних інвестицій, що свідчить про їхню взаємозалежність як об’єктів соціального відтворення. Соціальні інвестиції в сім’ю забезпечують взаємозв’язок соціальної та економічної сфер суспільної життєдіяльності, надають стабільності й ефективності процесу суспільного відтворення в соціальній та економічній сферах розвитку.

На певних стадіях розвитку постіндустріалізму соціальні аспекти суспільного життя виходять на перший план. У цьому аспекті дуже важливо, щоб сім’я забезпечувала подолання впливу тих негативних соціальних практик на здоров’я та становище жінок і дітей, які зменшують внесок жіноцтва в економічний і соціальний розвиток, не надають жінкам можливості задовольняти їхні особисті й сімейні потреби. Це негативно відбивається на майбутніх поколіннях сімей, руйнуються інститути громадянського суспільства та мережі, побудовані на основі соціального капіталу.

Причиною створення домогосподарства може бути економічна доцільність об’єднання ресурсів. Кожен із членів домогосподарства (як мінімум потенційно) є власником специфічного ресурсу. Величина домогосподарства залежить від можливості виробництва специфічних ресурсів і обмежена витратами на отримання цих специфічних ресурсів.

Цільова функція домогосподарства полягає в забезпеченні максимізації корисності в умовах обмеженого платоспроможного попиту або дефіцитності ресурсів. Обмежувальними факторами в діяльності домогосподарства можуть бути бюджетні обмеження, часові (черга) та соціальні. Ресурсами домогосподарства можуть бути заробітна плата за основним місцем роботи, наявність вільного часу, зв’язки, трансферти, доходи від офіційної, неформальної та кримінальної економіки, рентні доходи. Жорсткість бюджетного обмеження може бути абсолютною для домогосподарства в ринковій економіці, хоча не виключена ситуація, коли держава дозволяє отримувати значну частину доходів у формі трансфертів. Захисна функція домогосподарства ґрунтується на використанні формальних і неформальних норм взаємодопомоги та надання матеріальної допомоги членам сім’ї.

1.Внутрішня структура домогосподарства характеризується наявністю простої ієрархії, в якій головою є власник найбільш специфічного ресурсу. Як організаційна структура домогосподарство – це “чорнийящик”, оскільки на вході “чорного ящика” – заробітна плата й соціальні трансферти, а на виході – людський капітал, праця, заощадження, споживання. В економічній теорії домогосподарство зазвичай ототожнюють з людиною, яка споживає та працює, і не розглядають у зв’язку з владними відносинами, що характеризують фірму або державу.

Навпаки, інституціональна теорія робить акцент на аналізі домогосподарства як особливої форми організації, відмінної і від фірми, і від держави.

Специфіка владних відносин, що виникають у межах домогосподарства, полягає в тому, що вони мають простий і персоніфікований характер. Владні відносини, на основі яких функціонують домогосподарства, передбачають передачу:

– батькам права контролю над діями дітей, в обмін на це дитині гарантується турбота про неї та забезпечення її інтересів;

– одному з членів домогосподарства (голові сім’ї, що діє в інтересах усіх членів сім’ї та забезпечує їм більший рівень добробуту, ніж той, якого вони могли досягти окремо) права контролю над формуванням і використанням сімейного бюджету.

За своїми характеристиками домогосподарство наближається до контракту “Про найм” із чітко визначеними майновими правами та обов’язками його членів. Рішення про спільне ведення господарства відображає бажання його учасників максимізувати добробут, а вибір супутника життя та прийняття рішення про народження дітей стають лише окремими випадками споживчого вибору за допомогою укладання контракту.

Якщо в діяльності фірми рутини займають важливе місце, то саме завдяки рутинам вдається зменшити трансакційні витрати: витрати моніторингу й запобігання опортунізму, – в діяльності ж домогосподарства рутини займають центральне місце. Навіть сама діяльність домогосподарства має рутинний характер.

Пояснити роль рутини в діяльності домогосподарства можна кількома аргументами:

– завжди існує потреба в створенні навколо себе передбачуваного середовища. Створення сім’ї та домогосподарства дозволяє людині організувати частину свого життя за допомогою рутин відповідно до принципів безперервності та передбачуваності. Саме в межах захищеного рутиною простору вперше виникає норма довіри;

– за умов, коли існує багато “правил гри” (угод ринкових, індустріальних, громадських тощо), без яких не обійтися у взаємодії з оточенням, у людини виникає потреба в формуванні середовища, в якому вона могла б залишатися сама собою;

– рутини потрібні для економії когнітивних здібностей людини як обмеженого ресурсу для того, щоб вона могла зосередитись на найбільш важливих аспектах власного життя.

Перетворення частини норм, що регулюють повсякденне життя індивідів, у рутини дає ще одне пояснення “ефекту історичної обумовленості розвитку”. Спроби революційної зміни інститутів наштовхуються на необхідність перегляду рутин. Унаслідок обмежених когнітивних можливостей людина не може одночасно переглядати всі рутини, тому вона переглядає лише ті, які під тиском обставин потребують якнайшвидшого перегляду. Саме тому домогосподарства, як правило, затримуються в реакції на інституціональні зміни та надають їм інерційного характеру.

Взаємовідносини домогосподарства з державою в ринковій економіці побудовані на визнанні того факту, що держава виправляє провали ринку, тому сплата податків раціональна та необхідна. Якщо держава визнається гарантом добробуту, то сплата податків розглядається як зобов’язання. Цільовою функцією домогосподарства ринкового типу є максимізація добробуту в умовах обмеженого платоспроможного попиту.

Єдиним і чітким обмежувальним фактором при цьому виступає бюджетне обмеження. Ресурси такого домогосподарства формуються із заробітної плати та інших форм легального доходу. Домогосподарства в ринковій економіці здійснюють заощадження відповідно до величини доходу й норми заощадження.

Економічна доцільність об’єднання ресурсів у домогосподарстві пояснюється тим,що кожен із його членів (як мінімум потенційно) є власником специфічного ресурсу, а створення сім’ї (домогосподарства) рівнозначно рішенню про довгострокове інвестування.

 Внутрішня структура домогосподарства представлена простою ієрархією (голова – власник специфічного ресурсу). Оптимальний розмір домогосподарства визначається його максимальною можливістю виробляти специфічні ресурси. Пріоритетними для домогосподарства є політика у сфері трудових відносин, податкова політика, політика у сфері освіти: все, що стосується доходів домогосподарств на ринку.

Використана література: Івашина С. Ю, Івашина О. Ф. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.