**Предмет изучения институциональной экономики и её место в современной экономической теории**

Вольчик В.В.

**1. Понятие института. Роль институтов в функционировании экономики**

Изучение институтов начнем с этимологии слова институт.

to institute (англ) - устанавливать, учреждать.

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

Институтом называется совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности[[1]](#footnote-1)[1].

Определения институтов можно также найти в работах по политической философии и социальной психологии. Например, категория института является одной из центральных в работе Джона Ролза «Теория справедливости».

Под институтами я буду понимать публичную систему правил, которые определяют должность и положение с соответствующими правами и обязанностями, властью и неприкосновенностью, и тому подобное. Эти правила специфицируют определенные формы действий в качестве разрешенных, а другие в качестве запрещенных, и по ним же наказывают одни действия и защищают другие, когда происходит насилие. В качестве примеров, или более общих социальных практик, мы можем привести игры, ритуалы, суды и парламенты, рынки и системы собственности[[2]](#footnote-2)[2].

В экономической теории впервые понятие института было включено в анализ Торстейном Вебленом.

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 слагается 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[[3]](#footnote-3)[3].

Также под институтами Веблен понимал:

- привычные способы реагирования на стимулы;

- структура производственного или экономического механизма;

- принятая в настоящее время система общественной жизни.

Другой основоположник институционализма Джон Коммонс определяет институт следующим образом:

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

У другого классика институционализма - Уэсли Митчелла можно найти следующее определение:

Институты – господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки.

В настоящее время в рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов Дугласа Норта:

Институты - это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми[[4]](#footnote-4)[4].

Экономические действия индивида протекают не в изолированном пространстве, а в определенном социуме. И поэтому имеет большое значение, как общество будет реагировать на них. Таким образом, сделки, приемлемые и приносящие доход в одном месте, необязательно окажутся целесообразными даже при сходных условиях в другом. Примером тому могут служить ограничения, налагаемые на экономическое поведение человека различными религиозными культами.

Чтобы избежать согласования множества внешних факторов, влияющих на успех и на саму возможность принятия того или иного решения, в рамках экономического и социального порядков вырабатываются схемы или алгоритмы поведения, являющегося при данных условиях наиболее эффективным. Эти схемы и алгоритмы или матрицы поведения индивидов есть ни что иное, как институты.

**2. Институционализм и неоклассическая экономическая теория**

Существует несколько причин, по которым неоклассическая теория (начала 60-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами, которые пытались осмыслить реально происходящие события в современной экономической практике:

1. Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, она использует модели неадекватные экономической практике. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски».

2. Экономическая наука расширяет круг феноменов (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), которые успешно могут анализироваться с точки зрения экономической науки. Этот процесс получил название «экономического империализма». Ведущим представителем этого направления является нобелевский лауреат Гарри Беккер. Но впервые о необходимости создания общей науки, изучающей человеческое действие писал еще Людвиг фон Мизес, предлагавший для этого термин «праксеология»[[5]](#footnote-5)[5].

3. В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения, которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века. (Вообще в рамках экономической науки до 80-х годов XX века эта проблема рассматривалась почти исключительно в рамках марксистской политической экономии[[6]](#footnote-6)[6]).

Теперь остановимся на основных предпосылках неоклассической теории,[[7]](#footnote-7)[7] которые составляют ее парадигму (жесткое ядро), а также «защитный пояс», следуя методологии науки выдвинутой Имре Лакатосом[[8]](#footnote-8)[8]:

Жесткое ядро:

1. стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;

2. рациональный выбор (максимизирующее поведение);

3. равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.

Защитный пояс:

1. Права собственности остаются неизменными и четко определенными;

2. Информация является совершенно доступной и полной;

3. Индивиды удовлетворяют свои потребности с помощью обмена, который происходит без издержек, с учетом первоначального распределения.

Исследовательская программа по Лакатосу, оставляя в неприкосновенности жесткое ядро, должна быть направлена на то, чтобы прояснять, развивать уже имеющиеся или выдвигать новые вспомогательные гипотезы, которые образуют защитный пояс вокруг этого ядра.

Если видоизменяется жесткое ядро, то теория заменяется новой теорией со своей собственной исследовательской программой.

Рассмотрим, каким образом предпосылки неоинституционализма и классического старого институционализма воздействуют на исследовательскую программу неоклассики.

**3. Старый и новый институционализм**

«Старый» институционализм, как экономическое течение, возник на рубеже 19-20 веков. Он был тесно связан с историческим направлением в экономической теории, с так называемой исторической и новой исторической школой (Лист Ф., Шмолер Г., Бретано Л., Бюхер К.). Для институционализма с самого начала его развития было характерно отстаивание идеи социального контроля и вмешательства общества, главным образом государства, в экономические процессы. Это было наследием исторической школы, представители которой не только отрицали существование устойчивых детерминированных связей, и законов в экономике, но и являлись сторонниками идеи, что благосостояние общества может быть достигнуто на основе жесткого государственного регулирования экономики националистического толка.

Виднейшими представителями «Старого институционализма» являются: Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт. Несмотря на значительный круг проблем, охватываемый в работах указанных экономистов, им не удалось образовать собственную единую исследовательскую программу. Как отмечал Коуз, работы американских институционалистов ни к чему не привели, поскольку в них не было теории для организации массы описательного материала.

Старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики». В частности, Веблен отвергал концепцию рациональности и соответствующий ей принцип максимизации как основополагающий в объяснении поведения экономических агентов. Объектом анализа являются институты, а не человеческие взаимодействия в пространстве с ограничениями, которые задаются институтами.

Также работы старых институционалистов отличаются значительной междисциплинарностью, являясь, по сути, продолжениями социологических, правовых, статистических исследований в их приложении к экономическим проблемам.

Предшественниками неоинституционализма являются экономисты Австрийской школы, в частности Карл Менгер и Фридрих фон Хайек, которые привнесли в экономическую науку эволюционный метод, а также поставили вопрос о синтезе многих наук изучающих общество.

Современный неоинституционализм берет свое начало с пионерных работ Рональда Коуза «Природа фирмы», «Проблема социальных издержек».

Атаке неоинституционалистов в первую очередь подверглись положения неоклассики, составляющие ее защитное ядро.

1) Во-первых, подверглась критике предпосылка, что обмен происходит без издержек. Критику этого положения можно найти в первых работах Коуза. Хотя, необходимо отметить, что о возможности существования издержек обмена и об их влиянии на решения обменивающихся субъектов писал еще Менгер в своих «Основаниях политической экономии».

Экономический обмен происходит только тогда, когда каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ. Это доказывает Карл Менгер в работе «Основания политической экономии», исходя из предположения о существовании двух участников обмена. Первый имеет благо А, обладающее ценностью W, а второй - благо В с такой же ценностью W. В результате произошедшего между ними обмена ценность благ в распоряжении первого будет W+ х, а второго - W+ у. Из этого можно сделать вывод, что в процессе обмена ценность блага для каждого участника увеличилась на определенную величину. Этот пример показывает, что деятельность, связанная с обменом, есть не напрасная трата времени и ресурсов, а такая же продуктивная деятельность как производство материальных благ.

Исследуя обмен, нельзя не остановиться на пределах обмена. Обмен будет происходить до тех пор, пока ценность благ в распоряжении каждого участника обмена будет, по его оценкам, меньше ценности тех благ, которые могут быть получены в результате обмена. Этот тезис верен для всех контрагентов обмена. Пользуясь символикой вышеуказанного примера, обмен происходит, если W(A) < W+ х для первого и W(B) < W+ у для второго участников обмена, или если х > 0 и у > 0.

До сих пор мы рассматривали обмен как процесс, происходящий без издержек. Но в реальной экономике любой акт обмена связан с определенными издержками. Такие издержки обмена получили название трансакционных. Они обычно трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»[[9]](#footnote-9)[9].

Концепция трансакционных издержек противоречит тезису неоклассической теории, что издержки функционирования рыночного механизма равны нулю. Такое допущение позволяло не учитывать в экономическом анализе влияния различных институтов. Следовательно, если трансакционные издержки положительны, необходимо учитывать влияние экономических и социальных институтов на функционирование экономической системы.

2) Во-вторых, признавая существование трансакционных издержек, возникает необходимость в пересмотре тезиса о доступности информации. Признание тезиса о неполноте и не совершенности информации, открывает новые перспективы для экономического анализа, например, в исследовании контрактов.

3) В-третьих, подвергся пересмотру тезис о нейтральности распределения и спецификации прав собственности. Исследования в этом направлении послужили отправным пунктом для развития таких направлений институционализма как теория прав собственности и экономика организаций. В рамках этих направлений субъекты экономической деятельности «хозяйственные организации перестали рассматриваться как «черные ящики».

В рамках «современного» институционализма также осуществляются попытки модификации или даже изменения элементов жесткого ядра неоклассики. В первую очередь это предпосылка неоклассики о рациональном выборе. В институциональной экономике классическая рациональность модифицируется с принятием допущений об ограниченной рациональности и оппортунистическом поведении.

Несмотря на различия, практически все представители неоинституционализма рассматривают институты через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. При этом используются следующие основополагающие инструменты, относящиеся к модели человека: методологический индивидуализм, максимизация полезности, ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение.

Некоторые представители современного институционализма идут еще дальше и подвергают сомнению саму предпосылку о максимизирующем полезность поведении экономического человека, предлагая его замену принципом удовлетворительности. В соответствии с классификацией Трэна Эггертссона представители этого направления образуют собственное направление в институционализме – Новую институциональную экономику, представителями которой можно считать О. Уильямсона и Г. Саймона. Таким образом, различия между неоинституционализмом и новой институциональной экономикой можно провести в зависимости от того, какие предпосылки подвергаются замене или модификации в их рамках – «жесткого ядра» или «защитного пояса».

Основными представителями неоинституционализма являются: Р. Коуз, О. Уильямсон, Д. Норт, А. Алчиан, Саймон Г., Л. Тевено, Менар К., Бьюкенен Дж., Олсон М., Р. Познер, Г. Демсец, С. Пейович, Т. Эггертссон и др.

**4. Основные течения современного неоинституционализма**

В настоящее время идеи концепции неоинституционализма лежат в основе многих отраслей экономического знания. Кратко назовем и охарактеризуем основные из них:

1) Теория прав собственности. Родоначальниками ее являются А. Алчиан, Р. Коуз, Й Барцель, Л. де Алеси, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, О. Уильямсон, Э. Фьюроботн.

Центральным понятием в теории прав собственности является само «право собственности».

«Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которое любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Оно охватывает полномочия, как над материальными объектами, так и над правами человека (право голосовать, печатать и т.д.).

Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу. (Пейович, Фьюроботн).

С точки зрения общества права собственности выступают как правила игры, которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида права собственности выступают как пучки правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса.

Чтобы реализовать свои разнообразные цели, индивид осуществляет контроль над принадлежащим исключительно ему пучком прав собственности. В литературе по теории прав собственности наибольшее распространение получила классификация А. Оноре. Она включает:

1. Право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью.

2. Право пользования, т. е. личного использования вещи.

3. Право управления, т. е. решения, как и кем вещь может быть использована.

4. Право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами - право присвоения).

5. Право на капитальную стоимость вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи.

6. Право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации.

7. Право на переход вещи по наследству или по завещанию.

8. Право на бессрочность.

9. Запрет вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом.

10. Право на ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга.

11. Право на остаточный характер, т.е. ожидание “естественного возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине”.[[10]](#footnote-10)[10]

Любой акт обмена рассматривается как обмен пучками прав собственности. Рамки по передаче прав собственности определяет контракт.

Важное место в теории прав собственности занимают проблемы спецификации прав собственности и отношения принципал-агент в различных системах собственности.

2) Теория трансакционных издержек. Основные представители: Р. Коуз и О. Уильямсон.

3) Теория экономических организаций. Основные представители: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец, О. Уильямсон, К. Менар.

В рамках этой теории фирма рассматривается сквозь призму трансакционного подхода, как сеть контрактов, система обработки и передачи информации, структура по обеспечению экономической власти и контроля над объектами собственности и т.д.

3) Экономика права. Представители: Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер.

Концептуальный каркас экономики права можно представить в следующем виде:

Она исходит из того, что агенты ведут себя как рациональные максимизаторы при принятии не только рыночных, но и внерыночных решений (таких, например, как нарушать или не нарушать закон, возбуждать или не возбуждать судебный иск и т. д.).

Правовая система, подобно рынку, рассматривается как механизм, регулирующий распределение ограниченных ресурсов. Скажем, в случае кражи, как и в случае продажи, ценный ресурс перемещается от одного агента к другому. Разница в том, что рынок имеет дело с добровольными сделками, а правовая система — с вынужденными, совершаемыми без согласия одной из сторон. Многие вынужденные сделки возникают в условиях настолько высоких трансакционных издержек, что добровольные сделки оказываются из-за этого невозможными. Например, водители автомобилей не могут заранее провести переговоры со всеми пешеходами о компенсации за возможные увечья. К числу вынужденных «сделок» можно отнести большинство гражданских правонарушении и уголовных преступлений.

Однако, несмотря на вынужденный характер, такие сделки совершаются по определенным ценам, которые налагаются правовой системой. В качестве таких неявных цен выступают судебные запрещения, денежные компенсации, уголовные наказания. Поэтому аппарат экономического анализа, оказывается приложим не только к добровольным, но и к недобровольным сделкам.

В экономике права подробно анализируется, как реагируют экономические субъекты на различные правовые установления.

В экономике права также анализируется вопрос: как меняются сами правовые нормы под воздействием экономических факторов. Основной предпосылкой анализа здесь служит тезис, что формирование правовых институтов направляется принципом эффективности.

4) Теория общественного выбора. Основные представители: Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, К. Эрроу, М. Олсон, Д. Мюллер.

Теория общественного выбора анализирует политический механизм принятия макроэкономических решений, иначе говоря, объектом анализа здесь выступают «политические рынки».

5) Новая экономическая история. Представители: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уоллис.

Эта теория пытается истолковывать исторический процесс с точки зрения эволюции институтов, теории прав собственности и трансакционных издержек.

1. [1] Смелзер Н. Социология. М., 1994. С.79. [↑](#footnote-ref-1)
2. [2] Ролз Дж. Теория справедливости Новосибирск, 1995. С. 61-62. [↑](#footnote-ref-2)
3. [3] Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 201-202. [↑](#footnote-ref-3)
4. [4] Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т.1. Вып.2. М., 1993. С.73. [↑](#footnote-ref-4)
5. [5] Мизес Л. Социализм. М., 1995. С.28. [↑](#footnote-ref-5)
6. [6] North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. P. 107. [↑](#footnote-ref-6)
7. [7] Eggertsson T. Economic behavior and institutions. Cambridge, 1990. P.5. [↑](#footnote-ref-7)
8. [8] Лакатос И. Фальсификация и методология научно – исследовательских программ. М., 1995. С. 79-89. [↑](#footnote-ref-8)
9. [9] Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С.9. [↑](#footnote-ref-9)
10. [10] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. С. 11-12. [↑](#footnote-ref-10)