**Тема 2. Неоінституціональна і нова інституціональна теорії – теоретична основа інституціональної економіки**

**1. Неокласична теорія**

**2. Неоінституціональна теорія**

**3. Нова інституціональна теорія**

**1. Неокласична теорія**

Представники основного напряму в економічній теорії (mainstream economics), представленого насамперед неокласичною теорією, завжди претендували на те, щоб точно описувати поведінку індивідівсуб’єктів економіки, які в будь-якій ситуації здійснюють вибір в умовах обмеженості ресурсів. Вони розглядають будь-яку економічну ситуацію як один із можливих варіантів рівноваги.

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 eсonomicus.

Структура будь-якої теорії може бути представлена у вигляді тверджень, які становлять “жорстке ядро”, і тверджень, які становлять “захисну оболонку”. Твердження “жорсткого ядра” залишаються незмінними в ході будь-яких модифікацій і змін у процесі розвитку теорії та утворюють її дослідну програму (парадигму). Відповідно до цього твердження структура неокласики може бути представлена у вигляді “жорсткого ядра” та “захисної оболонки”.

“Жорстке ядро” неокласичної теорії складається з таких тверджень:

– рівновага на ринку існує завжди;

– індивіди здійснюють свій вибір раціонально;

– передбачення індивідів стабільні й мають ендогенний характер.

Захисна оболонка неокласики включає такі твердження:

– приватна власність на ресурси є абсолютною;

– витрати на отримання інформації відсутні, а тому учасники ринку мають повну інформацію (симетрію) про умови угоди;

– припустимі межі ринкового обміну визначаються на основі принципу спадної граничної корисності;

– в економіці існують виключно виробничі витрати.

Неокласична модель побудована на визнанні того факту, що поведінка homo eсonomicus – учасника угод на ринку, – характеризується кількома ознаками.

Ознаки:

1. Поведінка учасника угоди має бути цілераціональною. Цілераціональна поведінка означає, що учасник угоди очікує від інших учасників певної поведінки та використовує це очікування як умову й засіб для досягнення власної раціонально визначеної цілі.

2. Представники неокласичної школи в економіці виходять з того, що 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.

3. 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.

4. Для укладання угоди між її учасниками має існувати довіра. Довіра – це можливість передбачити поведінку контрагентів, сформувати відносно них стійкі очікування щодо ситуації на ринку.

Усі учасники угод мають володіти здатністю до інтерпретативної раціональності. Інтерпретативна раціональність означає симетричну здатність учасників угоди формувати правильні очікування щодо дій один одного. Передумовою інтерпретативної раціональності стає існування фокальних точок – спонтанно обраних усіма учасниками загальновідомих варіантів поведінки та угод. Спонтанний вибір одних і тих же варіантів із певного набору альтернатив можливий лише в межах соціально однорідних груп або в межах певної культури. Як бачимо, застосування неокласичних моделей передбачає дотримання суттєвих обмежень, які суперечать одне одному. Це не тільки обмежує сферу застосування неокласичної моделі, але й ставить під сумнів її саму. Обмеженість неокласики у поясненні поведінки економічних суб’єктів виявилася в її неспроможності пояснити окремі ринкові ситуації та вирішити практичні питання економічного розвитку. Зазначена обмеженість пов’язана з індивідуалізмом як важливим методологічним принципом неокласики.

Для методологічного індивідуалізму в неокласичній теорії визначальним є принцип децентралізації прийняття господарських рішень. Причому неподільними одиницями, які приймають рішення в неокласичних моделях рівноваги, є домогосподарства та фірми, які приймають рішення відповідно до системи переваг і виробничих функцій. Очевидно, що й координація діяльності домогосподарств і фірм відрізняється від координації діяльності людей. Наявність багатьох фактів, які суперечать неокласичній моделі ринку, зумовила необхідність пояснення індивідуальних рішень в умовах невизначеності. Теорією, здатною не лише пояснити зазначені обмеження, але й ураховувати їх у побудові моделі ринку, виявився інституціоналізм.

Сучасний інституціоналізм представлений двома основними науковими напрямами – **неоінституціональною економікою та новою інституціональною економікою**.

**2. Неоінституціональна теорія**

Неоінституціоналісти сприйняли основні методологічні принципи неокласиків, запропонували спеціальний дослідницький інструмент і термінологію – норми, правила, інститути, організації, трансакції, трансакційні витрати, права власності, обмежену раціональність, опортуністичну поведінку, контракти, специфічні активи, інституціональні зміни тощо. Наведена система категорій не дублює поняття, що існують у неокласичній ортодоксії, а відображає нові, недосліджені або недостатньо досліджені економічні явища і процеси.

Важливою методологічною ознакою неоінституціонального аналізу стало визнання постулатів “жорсткого ядра” неокласики. І для неокласиків, і для неоінституціоналістів обмін і ринок є фундаментальними поняттями, що розглядаються ними як універсальні форми економічного життя. Спільним для неокласичної та неоінституціональної теорії є розгляд економічних проблем з позицій методологічного індивідуалізму. Зміни рівня раціональності поведінки ринкових суб’єктів визначаються через схильність людини до опортуністичної поведінки.

Опортунізм завжди пов’язують з егоїзмом людини, він означає “мати власний інтерес, що доходить до віроломства”. Засновником неоінституціональної теорії по праву вважається Рональд Коуз (1910–2013). У своїх статтях “Природа фірми” і “Проблема соціальних витрат” він уперше сформулював дослідницьку програму неоінституціонального напряму в інституціональній економіці. Ця програма передбачає збереження незмінним “ядра” неокласичної теорії та певні зміни в її “захисній оболонці”.

**Зазначимо деякі зміни:**

– визначальним чинником під час укладанні будь-яких угод і прийняття рішень стають трансакційні витрати;

– ринковий ціновий механізм не може бути єдиною формою регулювання та взаємодії, оскільки за певних умов його дія збільшує трансакційні витрати;

– урахування в економічному аналізі трансакційних витрат дозволяє включити правові відносини до аналізу економічних процесів;

– на ринках торгують не товарами, а правами, які визначено правовою системою і якими керуються економічні суб’єкти в процесі узгодження власних інтересів;

– між економічною та правовою системами існує взаємозв’язок, який неокласична теорія не враховує;

– центральною проблемою аналізу неоінституціональної теорії є вибір між ринком і організацією, між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням.

Завдяки змінам у захисній оболонці неоінституціональна теорія отримала назву **“економічного імперіалізму”.** Ця теорія забезпечила можливість включити до аналізу трансакційні витрати й дослідити більш широкий спектр форм власності та контрактних форм, на основі яких здійснюється обмін, а також поряд із приватною власністю дослідити колективну, державну, акціонерну форми власності та оцінити їх порівняльну ефективність для забезпечення ринкових угод.

Важливе місце в неоінституціоналізмі належить “теорії суспільного вибору”, представленій працями Дж. Б’юкенена, Д. Мюллера, У. Несканена, М. Олсона, Р. Толлісона Г. Таллока та ін. Послідовно використовуючи принципи класичного лібералізму та методологічного індивідуалізму, вони сформулювали методологічні засади дослідження в теорії суспільного вибору, які полягають у визнанні таких чинників:

– відсутності нездоланної межі між політикою та бізнесом;

– концепції “економічної людини” (homo economicus), що надає універсального значення раціональності людини в процесі вибору;

– політики як процесу обміну та розгляду політичного ринку за аналогією з товарним.

У теорії “суспільного вибору” проводиться аналогія між державою та ринком: відносини громадян з державою розглядаються за принципом “послуга за послугу”, досліджуються контрактні основи організації суспільства, порівнюються правила ринкового та політичного порядків, політична “гра за правилами” з “грою без будь-яких правил” та проаналізовано їх наслідки. Важливим елементом теорії суспільного вибору стала концепція “провалів” держави. Йдеться про випадки, коли держава (уряд) не в змозі забезпечити ефективний розподіл та ефективне використання суспільних ресурсів.

У теорії “суспільного вибору” до “провалів” держави належать:

1. Обмеженість необхідної для прийняття ефективних рішень інформації. Подібно до наявності асиметричної інформації на товарних ринках, на політичних ринках можливе викривлення інформації внаслідок діяльності потужних груп впливу, лобістів, бюрократичного апарату.

2. Недосконалість політичного процесу, що дозволяє маніпулювати голосами депутатів унаслідок особливостей прийнятого регламенту голосування, використання лобізму, логроллінгу, бюрократизму та пошуку політичної ренти.

3. Розширення державного бюрократичного апарату, що ускладнює можливості суспільного контролю за бюрократією.

4. Неспроможність держави передбачити та ефективно контролювати найближчі й віддалені наслідки прийнятих рішень. Заходи уряду часто призводять до відмінних від певних цілей наслідків, адже економічні суб’єкти можуть змінювати зміст і спрямованість урядових рішень або законів, прийнятих парламентом, і реагувати на них не так, як передбачав уряд. Тому кінцеві результати дій держави часто залежать не тільки від неї.

Відповідно діяльність держави, яка сама далека від досконалості, спрямовано на виправлення провалів ринку. Тому представники теорії суспільного вибору й відкидають тезу про ефективність державного регулювання економіки методами грошово-кредитної та фінансової політки, надаючи перевагу дослідженню самого процесу прийняття політичних рішень та політичного механізму прийняття макроекономічних рішень.

Сучасний неоінституціоналізм збагатився розробками теорії **правового детермінізму**, контрактного підходу теорії фірми, теоріями, що регулюють відносини у публічній та приватній сферах. Певною мірою відокремлено розвивалася “конституційна економіка”, що поєднала в собі риси неокласичної теорії суспільного вибору та “теорії порядку”, яка є складовою класичного інституціоналізму. Усе це збагатило теоретико-методологічний арсенал неоінституціональної теорії та дозволило домогтися значного просування шляхом теоретичного пояснення нових явищ і процесів у сучасній економіці.

**3. Нова інституціональна теорія**

Важливим кроком у розвитку інституціональної економіки стала поява нової інституціональної теорії. У центрі наукового аналізу цього напряму інституціональної економіки перебувають угоди – найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами. Нова інституціональна теорія не відкидає, а послідовно використовує принцип методологічного індивідуалізму. Цей принцип у новій інституціональній теорії передбачає уніфікацію економічного підходу та значні послаблення жорстких передумов неокласичної і неоінституціональної теорії щодо поведінки людини. Нові інституціоналісти вважають, що в господарській системі всі рішення приймають не фірми, а виключно люди.

**Такий підхід дає можливість розглядати:**

а) поведінку фірм у термінах максимізації корисності менеджерів, які реально контролюють ту чи іншу фірму;

б) державу в термінах максимізації корисності чиновників, політиків, або груп людей з однорідними економічними інтересами. Нова інституціональна економічна теорія виходить із того факту, що отримання інформації, необхідної для здійснення трансакцій, далеко не завжди забезпечується інститутами ринку та супроводжується появою трансакційних витрат, пов’язаних із пошуком та обробкою додаткової інформації. Величина й характер цих витрат певною мірою залежать від інституціонально-правових обмежень щодо отримання необхідної інформації, саме тому їх ще називають витратами використання інститутів. Люди ніколи не мають усієї повноти інформації, страждають на економічну недобросовісність, що обмежує раціональність їх економічної поведінки та ускладнює процес прийняття рішень. У дослідженні інститутів нова інституціональна теорія акцентує увагу на аспектах, пов’язаних з ефективністю розміщення ресурсів та економічним розвитком. У цій теорії всі інститути розглядаються крізь призму їхнього впливу на рішення економічних суб’єктів. Інститути не визначають повністю поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, із яких індивід може обирати будь-яку відповідно до власної цільової функції. На відміну від неокласиків, нові інституціоналісти порівнюють альтернативи не з ідеальним станом речей, критерієм якого є досконала конкуренція, а з іншими, більш реалістичними інституціональними умовами. Це порівняння відбувається на основі трансакційних витрат і застерігає від недооцінки тих важливих аспектів організації обмінів на мікрорівні, що погіршують макроекономічні умови ринкових взаємодій та знижують ефективність економічної політики.

У другій половині ХХ ст. класичний інституціоналізм трансформувався в новий інституціоналізм, який розвивається в таких напрямах:

– інституціонально-соціологічний; – трансформаційний;

– індустріально-технократичний;

– еволюційний. Увага нових інституціоналістів сконцентрована на НТР, яка здатна розв’язувати фундаментальні соціально-економічні проблеми суспільства. Основним носієм раціональності та рушійною силою економічного прогресу прихильники нової інституціональної теорії вважають великі корпорації та інноваційні фірми, які змінили власну природу й стали провідниками НТР.

Інституціонально-соціологічний напрям найбільш повно представлено в дослідженнях французьких економістів **Франсуа Перру** (1903–1987) та **Жан Фурастьє** (1907–1990). Вони намагалися розробити таку економічну систему, яка б узгоджувала індивідуальні й суспільні інтереси за допомогою планування та державного регулювання економіки. Якщо представники класичного інституціоналізму критикували неокласиків за відсутність теоретичного аналізу впливу на економіку широкого спектра позаекономічних факторів, то Ф. Перру та його послідовники зосередили свою критику на відсутності в неокласичному аналізі впливу влади на економіку.

У полі зору нових інституціоналістів завжди була економічна влада в її різних аспектах: джерела, форми, масштаби, способи реалізації, методи й наслідки її обмеження, зв’язок економічної та політичної влади. Так, Ф. Перру досліджував економічну владу як вияв асиметричного впливу конкуруючих фірм, організованих і структурованих груп (асоціацій) і держави в національному та міжнародному вимірі. Примус є основним економічним благом, яке дає його власникові вирішальні економічні переваги, а власники вирішальних переваг в односторонньому порядку визначають умови угод і співробітництва з іншими економічними суб’єктами. Трансформаційний інституціоналізм відобразив процеси трансформації капіталізму, появу нової форми капіталістичних підприємств у яких відбулося відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, а власності – від управлінської праці. Зазначені процеси привели до появи та розвитку теорій “народного капіталізму”, в яких обґрунтовувався процес трансформації капіталізму в новий суспільний устрій.

Основними складовими теорій “народного капіталізму” стали теорії “демократизації капіталу”, “революції управляючих” і “революції в доходах”. Запровадження наукової системи організації праці та управління змінило суспільну роль корпорацій, які зруйнували міжгалузеві бар’єри, а пріоритетною формою власності стала інтелектуальна власність.

Отже, влада перейшла від капіталістичних власників до менеджерів – носіїв наукових знань, технічного та організаційного досвіду. Адаптивна корпорація індустріальної епохи поступово перетворюється на креативну, що максимально використовує творчий потенціал працівників і формує їхні ціннісні орієнтири. Новий інституціоналізм надає інструментарій для дослідження широкого кола суспільних проблем.

**Методологія нового інституціоналізму**, позбавлена обмежень “жорсткого ядра” неокласики, виявилася здатною забезпечити об’єктивний аналіз процесу зростання значення неекономічних факторів у розвитку економіки і суспільства. Новий інституціоналізм дав можливість дослідити вплив інноваційних змін на розвиток інститутів, визначити місце й роль людини у суспільному виробництві. Замість поширеної суб’єктивно-технологічної характеристики людини в неокласиці новий інституціоналізм виходить зі значущості людини як суб’єкта соціуму. Представники нового інституціоналізму розглядають суб’єктивно індивідуальне в людині, суб’єктивність індивідуального вибору, причому все це розглядається не саме по собі, а як соціально та культурно детерміноване.

Слід зазначити, що методологія нового інституціоналізму забезпечила розвиток його індустріально-технократичного напряму, в межах якого виникла й розвивається наукова школа, представлена видатними вченими **У. Ростоу, Дж. Гелбрейтом, Д. Беллом, Е. Тоффлером. У книгах Дж. Гелбрейта “Нове індустріальне суспільство” (1967**), “Економічні теорії та цілі суспільства” (1973) нове суспільство характеризується створенням техноструктури.

Представники техноструктури – інженери й менеджери – мають всю повноту інформації та впливають на поведінку індивідів в інтересах великих корпорацій. Фактично влада перейшла від окремих осіб до організацій, а інституціональною ознакою цих організацій стала групова індивідуальність, яка почала визначати особливості інституціонального середовища в суспільстві.

Новий етап в обґрунтуванні особливостей нового суспільства відкрила праця **Д. Белла “Прийдешнє постіндустріальне суспільство” (1973).** Нове суспільство Белл назвав постіндустріальним, і цей термін поширився в економічній літературі. Термін **“постіндустріальне суспільство”** визначає його як суспільство, що йде після індустріального. Сутнісними характеристиками нового суспільства є формування відповідного технологічного способу виробництва, якому властиві інформаційно-інтелектуальні технології, а інформація і знання стають вирішальним, якісно новим фактором виробництва. Представники еволюційного інституціоналізму активно вивчають мегатренди еволюції людства, основні закономірності, моделі та стадії суспільного розвитку, переносять акцент з аналізу соціальних груп на аналіз соціальних інститутів. Дослідження даного напряму інституціональної теорії в основному зосереджені на концепціях науковотехнічного прогресу, інновацій, індустріального розвитку, ділових циклів та економічного зростання.

**Нова інституціональна теорія** використовує методологічні досягнення еволюційної теорії, представники якої розробляють проблеми еволюції та відтворення інститутів. Особливістю методології еволюційної теорії є те, що поведінка економічних суб’єктів розкривається шляхом застосування методу аналогій, що ґрунтується на схожості поведінки економічних організацій і біологічних організмів. Інституціональна еволюція здійснюється за аналогією з біологічними процесами й відбувається в двох діалектично протилежних процесах – мінливості й відбору, аналогічних біологічним мутаціям і дарвіністському відбору.

Перший передбачає появу інституціональних інновацій, тоді як другий відповідає за їхнє конкурентне виживання й адаптацію. Найбільш значущими досягненнями сучасної еволюційної теорії стали розробки проблем інновацій і технологічних змін, еволюції норм та інститутів, стратегій навчання; створення й використання знань; механізмів селекції й відбору інститутів; обмеженої раціональності; коеволюції інститутів/технологій; теорії порядку з хаосу; еволюційної теорії ігор та ін.

Названі напрями розвитку еволюційної теорії мають велике значення для дослідження процесів інституціональних змін. Нова інституціональна теорія бере до уваги більш реалістичні гіпотези індивідуально-господарської поведінки. Однак навіть за наявності робочої моделі, яка досить точно відображає реальності, немає можливості враховувати цілий ряд важливих інституціональних чинників. У межах нової інституціональної теорії розвивається інституціональна синергетика.

Синергетика розглядає економічні та соціальні процеси як результат біфуркацій в інституціональних системах і дозволяє визначати не тільки функціональні, але й дисфункціональні ролі окремих інститутів у процесі економічних і соціальних змін.

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.