**Тема 3. Інститути економіки : суть, класифікація та принципи взаємодії**

**1. Норма – базовий елемент інституту**

**2. Раціональність як норма поведінки**

**3. Класифікація інститутів**

1. Норма – базовий елемент інституту Основним елементом інституціонального середовища, в якому люди здійснюють вибір, є норми. Норма виступає основним регулятором взаємодій між людьми. Норма визначає, як має поводитись індивід у різних ситуаціях. Виконання припису при цьому може мати або добровільний характер, або ґрунтуватись на санкціях (соціальних, економічних, юридичних). Норми – це частина економічної свідомості, яка дозволяє людині адаптуватися до певної ситуації в соціумі за рахунок обмеження власних потреб відповідно до вимог суспільства та власного соціального статусу. Норми поділяються на неформальні й формальні. Неформальні норми передаються через культуру і закріплюються у вигляді звичок, звичаїв, традицій, конвенцій, стереотипів, ритуалів тощо. Формальні норми закріплюються юридично. Норми мають певну структуру.

Елементи, з яких вони складаються, такі:

– атрибути, визначають групу людей, на яку поширюються норми;

– фактор повинності (може, повинен чи не повинен);

– мета;

– умови, за яких діє норма;

– санкції – бувають юридичними, які фіксуються в нормах права та соціальними, які засновані на остракізмі.

Виділення зазначених п’яти елементів дозволяє розмежувати різні види норм: спільну стратегію, норму у вузькому розумінні слова й правило.

Зазначені види норм мають таку структуру:

Спільна стратегія = атрибут + мета + умова.

Прикладом спільної стратегії є будь-яка фокальна точка.

Норма = атрибут + фактор повинності + мета + умова.

Норма у вузькому розумінні практично сходиться з поняттям угоди, оскільки виконання припису угоди має виключно добровільний характер.

Правило = атрибут + фактор повинності + мета + умова + санкція.

Якщо учасники певної спільноти володіють явними або неявними знаннями про норми поведінки, соціальні конвенції та правові норми, то їх можна розглядати як правила. На відміну від норми, правила означають, що добровільний характер виконання приписів зникає та починають діяти санкції. Правила потенційно можна кодифікувати, тому порушення їх визначають в явному вигляді. Це дозволяє виявити ту спільноту, яка не приймає правила, і в разі необхідності накласти на неї санкції. Правила перетворюються в інститут, коли існують соціальні структури, що відображають історичні причинно-наслідкові зв’язки між людьми, й підіймаються над індивідуальними звичками, думками та діями.

Відповідно, інститутом можна вважати особливий тип соціальної структури, яка містить нормативні правила інтерпретації та поведінки, що потенційно (явно або іманентно) можуть бути кодифікованими. Існування причинно-наслідкових зв’язків між людьми “від верху до самого низу” підтримує всю інституціональну структуру, означає регулярність у поведінці людей: люди набувають відповідних звичок, співзвучних їхнім цілям і віруванням. Дискусія про вплив норм на поведінку людей серед інституціоналістів стала доказом неоднорідності інституціоналізму як дослідної програми.

Окремі представники інституціональної теорії дотримуються поглядів соціологічної науки й виходять із того, що норма є абсолютним детермінантом поведінки людей, а поведінка “соціологічної людини” – “homo sociologicіs” повністю визначається нормативною структурою суспільства. В соціології норми розглядаються як похідні від розвитку суспільства й одночасно забезпечують його відтворення. Інші інституціоналісти не погоджуються з таким підходом, оскільки соціологічне розуміння норм виключає свободу вибору людини. Економічна людина вільна у своєму виборі на ринку від обмежень, які визначаються необхідністю дотримання норм. Тому економісти не розглядають норми як інституціональне обмеження вибору індивідів, а намагаються знайти нормам раціональне пояснення, побачити в них не заданий ззовні детермінант поведінки, а результат свідомого вибору людини.

Під час аналізу норм можна виділити приклади методологічного індивідуалізму та інституціонального детермінізму. Так, прихильники теорії “суспільного вибору” намагаються подолати суперечність між раціональним вибором людини й необхідністю дотримання норм, пробують “раціоналізувати” норми, побачити в них результат свідомого вибору людей. Прихильники зазначеної теорії застосували концепцію ринкового обміну до аналізу політичних взаємодій. Політичні взаємодії розглядаються ними як різновид ринкових взаємодій, а норми – як аналогічний товарам і послугам об’єкт вибору.

У теорії **“суспільного вибору**” для аналізу використовують насамперед ті юридичні норми, які формуються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку, відображають результати політичного вибору та фіксуються в праві. Об’єктом раціонального вибору є вся сукупність юридичних норм від Конституції до підзаконних актів. Критерієм оцінки норм представники теорії “суспільного вибору” вважають їхню ефективність. Норми ефективні тоді, коли вони засновані на індивідуальних цінностях і сприяють взаємовигідній реалізації інтересів індивіда.

Вибір ефективних норм завжди пов’язаний із деякима труднощами:

1. Ефективні норми передбачають наявність згоди, консенсусу між усіма учасниками обміну. Вони можуть бути реалізовані лише в рамках прямої демократії, оскільки будь-яке делегування прав учасниками угоди знижує ефективність норм. Справа в тому, що контроль над виборними органами влади з боку виборців породжує проблему “безбілетника”. Суть проблеми безбілетника така: всі громадяни зацікавлені в існуванні контролю, але ніхто не готовий нести витрати зі збору та обробки інформації, пов’язаної зі здійсненням контролю. За таких умов існує лобіювання певних інтересів “групами тиску”, а діяльність виборних органів відбувається не в інтересах усього суспільства.

2. Послідовний вибір ефективних норм пов’язаний з проблемою “безглуздої безкінечності”. Наприклад, для прийняття Конституції необхідно розробити доконституційні правила, за якими вона приймається, а для розробки конституційних правил необхідно прийняти правила, за якими приймаються конституційні правила тощо.

3. Вибір ефективних норм на основі звичної процедури виявлення переваг ускладнюється існуванням парадокса Кондорсе або “теореми неможливості” Ерроу, відповідно до яких для ранжування колективних переваг, що відповідають ступеням переваги учасників взаємодії, неможливо запропонувати процедуру не диктаторського рішення.

В іншому напрямі інституціональної теорії, який називається “економіка угод”, норму розглядають як передумову раціональної поведінки. На відміну від “теорії суспільного вибору” “економіка угод” не використовує для інтерпретації норм модель раціонального вибору. Незважаючи на те, що норми є заданими екзогенно, в економіці угод норми розглядаються як передумова раціональної поведінки.

Такий підхід можна вважати парадоксальним тому, що умовою раціональної дії стає виконання норми, яка не є результатом раціонального вибору. Дотримання норми стає передумовою взаємної інтерпретації намірів і переваг учасниками угод на ринку, способом доведення до контрагента сигналів про свої наміри та основою для розуміння намірів інших.

Індивіди дотримуються норм не тому, що вони є абсолютними детермінантами їхньої поведінки, а тому, що це дозволяє зменшити невизначеність у взаємодіях і, відповідно, досягти своїх раціонально визначених цілей. Кращою інтерпретацією щодо сказаного буде “дилема ув’язненого”.

**“Дилема ув’язненого”** – це ситуація, яку інституціоналісти використовують для пояснення взаємодій на ринку. Йдеться про двох підозрюваних в одному й тому ж злочині, поміщених в окремі камери й тому ізольованих один від одного. Якщо вони обидва зізнаються в скоєнні злочину, ту будуть засуджені на однаковий термін **А** (з урахуванням визнання провини). Якщо тільки один визнає свою провину, а другий ні, то перший отримає мінімальний термін **Б,** а другий максимальний термін **В**. Нарешті, якщо обидва заперечують провину, то будуть засуджені на термін Г кожен, причому **В>Г>A>Б.**

Єдиною індивідуально раціональною стратегією в даній ситуації буде заперечення провини, хоча оптимальний результат досягається за умови визнання вини обома підозрюваними. Уникнути неоптимального результату можна лише за умови, що обидва звинувачені визнають провину. Тільки тоді, коли кожен буде впевненим, що інший визнаватиме провину, у нього з’явиться стимул також визнати провину. Але обопільну впевненість гарантує лише виконання приписів однієї й тієї ж норми. Наприклад, для членів мафії не існує “дилеми засуджених”, вони завжди впевнені в дотриманні іншим підозрюваним тих же норм.

Таким чином, саме застосування норм дозволяє індивідам досягти раціонально визначеної мети – мінімізувати збиток від можливого засудження. Як бачимо, економіка угод розглядає не стільки юридичні та фіксовані формальні норми, скільки угоди – сукупності неформальних норм, що визначають правила, за якими відбувається взаємодія між людьми в тій чи іншій сфері їхньої діяльності. Прихильники економіки угод не визнають універсальності норм ринкової поведінки й виходять із припущення про існування певної кількості форм координації та угод. Отже, норми можна розглядати як передумови раціонального вибору та його результат.

Раціональний вибір може бути зроблено лише в рамках певного нормативного середовища, а за його відсутності навіть прості трансакції неможливі.

**2. Раціональність як норма поведінки**

Модель раціонального вибору суб’єкта ринку не допускає можливості орієнтації поведінки цього суб’єкта на існуючі норми. Водночас порушується питання, чи є сама процедура раціонального вибору нормою поведінки?

Для відповіді на це запитання розглянемо чотири типи поведінки й визначимо тип поведінки, на основі якого може відбуватися процедура раціонального вибору.

**1. Ціннісно-раціональна поведінка** – використання умов і засобів для досягнення заданих екзогенно цілей. Цілі при цьому визначені як самодостатні цінності (релігійні, естетичні, ідеологічні).

**2. Традиційна поведінка** характеризується тим, що цілі й засоби мають традиційний характер.

**3. Афективна поведінка** обумовлюється емоційним станом людини, її почуттями. При цьому цілі та засоби їх досягнення не виділяються.

**4. Цілераціональна поведінка** міститься в основі ринкової поведінки та передбачає, що поведінка інших людей є передбачуваною й лише в такому випадку може бути використана для досягнення поставлених цілей. Як бачимо, лише цілераціональна поведінка відповідає моделі раціонального вибору.

Крім того, використання моделі раціональної поведінки в якості нормативних рамок взаємодії завжди стикається з деякими труднощами та обмеженнями.

**1. Раціональна взаємодія передбачає**, що індивід здатний раціонально інтерпретувати дії свого оточення та раціонально на них реагувати. Однак слід мати на увазі, що раціональна взаємодія можлива лише в межах соціально однорідних груп, які утворені індивідами з поведінковими характеристиками, близькими до homo eсonomicus. У процесі ринкових угод однорідність учасників взаємодій досягається рідко, тому вони змушені шукати інші способи узгодження власних дій. Очевидно, що повсякденна взаємодія базується не стільки на раціональній, скільки на обґрунтованій дії. Обґрунтована дія означає, що індивіди можуть зрозуміти наміри один одного, коли звертаються до життєвого досвіду та здорового глузду. Таким чином, життєвий досвід і здоровий глузд, а не модель раціонального вибору часто дозволяють будувати достовірні передбачення про дії оточення. Можна провести межу між раціональністю як нормою і раціональністю як моделлю поведінки за допомогою виділення таких елементів раціональності діяльності:

1) типологія і порівняння ситуацій;

2) визначення припустимої помилки у побудові типології;

3) пошук засобів для досягнення цілей;

4) аналіз альтернативних планів діяльності й можливих наслідків;

5) визначення умов, за яких кожна з альтернатив буде реалізована;

6) визначення періоду часу, необхідного для прийняття остаточного рішення;

7) передбачення розвитку ситуації;

8) визначення процедури прийняття рішення;

9) розуміння того, що будь-яке рішення передбачає можливість вибору;

10) здійснення вибору на основі інформації та накопиченого досвіду;

11) досягнення відповідності вибору цілей і засобів принципами формальної логіки;

12) досягнення семантичної чіткості прийнятих рішень;

13) досягнення ясності та однозначності прийнятих рішень;

14) відповідність визначення ситуації науковому знанню.

Елементи 1–10 належать до раціональності як до норми повсякденної діяльності індивідів, а елементи 11–14 застосовуються в науковому моделюванні раціональної поведінки.

**2. Раціональний вибір в умовах ризику передбачає**, що індивіди оцінюють можливі варіанти розвитку подій з точки зору власної корисності та обирають той варіант, який забезпечує максимальну очікувану корисність.

У математичній інтерпретації це матиме такий вигляд:

**max EU = pU(A) + (1 – p)U(B**), де EU – очікувана корисність; р – ймовірність події А; (1 – p) – ймовірність події В; U(A) – корисність індивіда під час настання події А; U(B) – корисність індивіда під час настання події В.

Максимізація очікуваної корисності потребує від індивіда здатності швидко оцінювати ймовірність настання тієї чи іншої події. Зазвичай здатність індивідів до правильної оцінки та розрахунку ймовірностей дуже обмежені за такими параметрами:

– сприйняття подій та оцінка їх імовірностей залежать від накопиченого досвіду;

– індивіди не завжди переглядають власні оцінки ймовірностей після настання події;

– оцінка ймовірності події є функцією її репрезентативності (схожості з іншими подіями);

– оцінка ймовірності події залежить не від об’єктивних, а від суб’єктивних факторів – оптимізму чи песимізму.

– індивіди оцінюють події, що не залежать від них так, нібито можуть на них вплинути.

**3. Критика моделі економічної людини** як досконалого калькулятора в теоріях неповної раціональності виходить із наявності кількох альтернативних інтерпретацій раціональної поведінки. Кожна з інтерпретацій дозволяє чітко сформулювати умови, за яких раціональна поведінка стає неможливою. Так, у випадку цілераціональної поведінки індивіду необхідна інформація про ресурси, завдання, інтереси, можливості, хоча обробка такої інформації вкрай складна.Якщо у випадку повної раціональності економічного суб’єкта результат оптимальний, а тому один, то у випадку неповної раціональності кінцевий результат залежить від алгоритму прийняття рішень. Очевидно, що існування багатьох процедур прийняття рішень означає можливість прийняття ідеї “багатьох раціональностей”, відображеної в “економіці угод”.

**3. Класифікація інститутів**

Відповідно до загальноприйнятих у науці традицій інститути розглядаються як системи стійких і загальновизначених соціальних правил, що структурують соціальні взаємодії. І хоча проти такого розуміння інститутів немає серйозних зауважень, нині в межах нової інституціональної економічної теорії дискутується питання про те, як слід розглядати інститути: як рівноваги, норми чи правила.

Очевидно, що інститути мають рівноважні якості, вони є відносно стабільними, хоча рівноваги можуть і порушуватись. Ці рівноваги відновлюються й навіть укріплюються, коли переваги та цілі існування інститутів відображаються в результатах їх функціонування. Що стосується норм і правил, то це лише “навколишнє середовище”, в якому (раціональний) агент має приймати рішення й відповідно діяти, вони, крім того, перетворюються на переваги та відображаються в поведінці індивіда. Інститут можна розглядати як норму.

Інститут – це відносно стійкі до зміни поведінки або інтересів окремих суб’єктів та їх груп формальні й неформальні норми, а також системи норм, які регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб’єктів та їх груп тривалої дії (Г. Клейнер).

**Інститут –** це основні політичні, соціальні й правові норми, які є базою для виробництва і споживання (О. Вільямсон). Інститут розглядають як правило. Правила включають норми поведінки, соціальні конвенції та правові норми, а учасники певної спільноти володіють явними або неявними знаннями про них. Правила потенційно можна кодифікувати, тому будь-які порушення правил легко визначити в явному вигляді, що допомагає виявити ту спільноту, яка розуміє та приймає їх.

Інститут – це правила гри в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки (Д. Норт). Формальні та неформальні правила, створені людьми, й механізми, що забезпечують їх дотримання (А. Шаститко).

Інститут – це реальна поведінка або чинне правило. Результатом існування правил, а також примусового механізму до їх виконання або, в цілому, дій щодо контролю над індивідуальною поведінкою, є реальна поведінка, яка тією чи іншою мірою відповідає правилу або “чинному правилу”. При цьому зміст правил, що передують поведінці, і зміст реалізованих правил зазвичай не збігаються. Результатом дії інституту є те, що реальна поведінка індивідів стає впорядкованою, а взаємодія між ними здійснюється в певних формах і набуває регулярного, повторюваного характеру.

Отже, **інститут** являє собою відносини (взаємодію), в яких реалізується правило (В. Дементьєв). Само по собі правило становить лише ідеальну (інформаційну) модель поведінки. Виконання (дотримання) правила не може здійснюватись автоматично. Для “структурування взаємодії” простого доведення інформації (у вигляді правила, диспозиції) недостатньо. Необхідний примус, суть якого полягає у накладанні санкцій різноманітними способами. Витрати виникають як результат санкцій. Очевидно, що необхідно включати “характеристики примусу” в зміст поняття “інститут”.

Ці характеристики описують дії тих суб’єктів, які створюють санкції: організації (наприклад, держава); матеріальні ресурси фізичного насильства (в’язниця); механізми економічного примусу (штрафи) та ін. Далеко не всі “характеристики примусу” можна включити в рамки поняття “правило”? Чи є вони елементом інституту або ж їх доцільно розглядати як зовнішню по відношенню до інституту умову? Для відповіді на це запитання необхідно визначити, що ж саме відіграє вирішальну роль в обмеженні поведінки і структуруванні взаємодій: правило чи примусова сила. Чи підпорядковані характеристики примусу правилам фактора, чи ж саме правило сформувалося в результаті наявності та дії механізму примусу, який і виробляє бажані правила? Від відповіді на це запитання залежить і подальше визначення поняття “інститут”.

Якщо прийняти позицію про незалежність походження правил поведінки від примусової сили та інтересів суб’єктів цього примусу, то примусову силу можна вивести за рамки аналізу інститутів як якусь постійну величину, що не пов’язана зі змістом правил і має лише кількісний вимір у вигляді більших або менших санкцій.

Однак визнання незалежності правил і підпорядкованість механізму примусу правилам означає, що ці правила в рівній мірі виражають інтереси всіх учасників взаємодії. Таке спрощення реальності можливе лише як окремий випадок. Наприклад, правила, що фіксують систему мір і ваг. Примушування до виконання цих правил має виключно технічний характер і не пов’язане з будь-яким конфліктом інтересів. Такий підхід не характеризує всі можливі механізми обмеження поведінки і структурування взаємодій. Якщо ж ми визнаємо залежність механізмів примусу і підпорядкованість правил інтересам суб’єктів влади, то й правила, і механізми примусу є лише взаємопов’язаними та взаємообумовленими одне одному змінними. У цьому випадку механізм примусу доцільно розглядати як ознаку інституту й, відповідно, як елемент інституту.

Отже, така ознака інституту, як примус, що виступає елементом єдиного цілого, – це ознаки одного поняття. **Інститут** – примусова сила, це не тільки формальні обмеження (правила, закони, конституція), неформальні обмеження (норми поведінки, угоди й добровільно прийняті кодекси поведінки), але й певні характеристики примусу до виконання тих чи інших (Д. Норт).

Наявність примусу ще не дозволяє вважати правило інститутом (тобто чи є воно засобом обмеження поведінки і структурування взаємодії). Інститут можна розглядати як звичку. Звичка – це схильність звертатися до раніше апробованих думок або вчинків, яка викликана певним стимулом або контекстом. Набуття звичок (звикання) – це психологічний механізм, який лежить в основі поведінки, що вже визначається певними правилами. Для того, щоб звичка набула статусу правила, вона має бути потенційно кодифікованою й переважати в межах певної групи. Саме тому вербальна процесуалізація інститутів має вирішальне значення для пояснення результатів взаємодії між економічними суб’єктами.

Існує кілька типів правил, що становлять інститут:

правила, які ніколи не фіксувалися словами, але дію яких можна спостерігати;

правила, які зафіксовані у формі слів і які існували задовго до того в повсякденній взаємодії економічних агентів у неявному вигляді;

правила, які створено свідомо та втілено в систему відносин, тому одразу сформульовано у словесній формі. Це означає, що мова є основним соціальним інститутом оскільки всі інші інститути передбачають існування мови.

Інститути – це звички мислення, характерні великому співтовариству людей (Т. Веблен). Інститути ж є панівними та значною мірою стандартизованими суспільними звичками (У. Мітчелл). Інститут – це необхідна умова досягнення свідомих цілей, які є результатом звичаїв, звичок або усталених практик (Ф. Гайєк). Інститути – це мовний символ для кращого опису суспільних звичок… переважний та стійкий спосіб мислення, що став звичкою для групи або для народу (У. Гамільтон).

Інститути можна розглядати не лише як стійкі норми й правила, що визначають поведінку людей, а також як організації (фірми, установи, держави, партії, профспілки і т. п.). Норми й правила можна розглядати як прості інститути по відношенню до складних інститутів – організацій.

Для складних інститутів (організацій) у будь-якій сфері життя суспільства характерна багатокомпонентна структура, яка включає різноманітні правила й норми, що належать до сфери матеріальних інтересів і стимулів, соціально-культурних цінностей, владних (політичних) відносин. Усі ці прості інститути спираються на психофізичну природу людини та технології, які вона застосовує. Однак у складних інститутах, що діють у різних сферах життя суспільства, різні їхні “прості” компоненти відіграють неоднакову роль: одні – домінують, інші – підпорядковані. Які саме – залежить від функції, яку ця організація виконує в суспільстві, та від сфери, в якій вона діє. На підставі чинних інститутів і реальних схем поведінки формується певний соціальний порядок, тобто повторювана стійка у часі структурована взаємодія між людьми.

Таким чином, інститут можна розглядати як певний соціальний порядок або структуровану взаємодію між людьми. Якщо розглядати інститути як рамки, що структурують взаємодії між людьми в різних сферах діяльності, то можна виділити формальні, неформальні, а також поведінкові рамки, які не фіксуються ні в писаному, ні в неписаному праві. Індивіди обирають їх спонтанно і дотримуються добровільно. У такому випадку йдеться про інститути як “спільні стратегії”, що набувають форму угод і фокальних точок. Якщо взаємодії людей структурують формальні рамки, їх структура визначається правилом, що закріплено в писаному праві та діє відносно всіх індивідів.

Формальні правила фіксуються в правових актах держави. На рівні окремих компаній вони фіксуються в ділових контрактах, визнаються й затверджуються конкретними повноважними органами, розглядаються в діловому обігу як правові акти. За невиконання таких правил накладаються правові санкції у вигляді кримінальної або адміністративної відповідальності. Коли взаємодії людей структурують неформальні рамки, їх структура визначається правилом або нормою, закріпленими в неписаному праві.

На відміну від формальних, неформальні правила не існують у вигляді правових актів. Вони представлені соціальними нормами, а на рівні окремих учасників ринку – діловими домовленостями, зміст яких, як правило, документально не закріплюється. Якщо це й відбувається, то такий документ формально не обов’язковий для виконання. Дотримання неформальних правил базується на значній довірі та репутації учасників ринку, їхній впевненості щодо дотримання партнерами правил ділової етики. Неформальні правила визнаються лише представниками певних соціальних груп або колом особисто знайомих людей.

Санкції за невиконання припису виключно соціальні (остракізм, втрата репутації). Якщо взаємодії людей структурують рамки, які обираються спонтанно, то їх структура визначається “спільною стратегією”, підкріпленою інтуїцією. Рамки, що під час укладання угод обираються спонтанно, діють на всіх індивідів, які мають достатньо інформації один про одного. За недотримання умов “спільної стратегії” санкцій немає, оскільки це не оформлюється документально. Інститути структурують, обмежують, підтримують індивідуальну поведінку і впливають на здібності та дії агентів: вони можуть змінювати їхні прагнення, а не лише обмежувати/сприяти їх здійсненню. Водночас інститути залежать від діяльності індивідів, вони вкорінені в схильностях інших суб’єктів, а також залежать від структурованих взаємодій між ними. За допомогою такого механізму оберненого зв’язку вони мають здатність до самозбереження.

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.