

ТЕМА: ПРЕДМЕТ І МЕТОД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- 2.1. Поняття, роль і функції інститутів в економіці.
- 2.2. Норма як базовий елемент інститутів.
- 2.3. Класифікація інститутів. Ієрархія правил і прав.
- 2.4. Предмет і метод інституціональної економіки.

2.1. Поняття, роль і функції інститутів в економіці

Інститути змінюються у часі. Саме тому історія має значення – з цієї вже загальновідомої фрази починається робота Д. Норта «Інститути, інституціональні зміни й функціонування економіки», і саме в ній відображається «інституціональний переворот» у поглядах економістів ХХ ст. Головним результатом перевороту стало створення нової, альтернативної неокласики, економічної теорії. Основою цієї теорії є синтез еволюційної методології й інституціонального аналізу економічного розвитку.

Із цього моменту інститут стає теоретичною й емпіричною одиницею інституціонального аналізу, а інституціональна економіка – галуззю знань про правила економічної поведінки, про те, як вони «працюють», формуються й змінюються.

Варто зауважити, що жодне поняття не допускає такої кількості тлумачень і, разом із тим, не є настільки вживаним, як «інститут». Воно походить від англійського *to institute* (установлювати, засновувати) або від латинського *institutio* (звичай, установка). Його також пов'язують із терміном «інститут» (зовнішнє втілення «установ», закріплення їх у вигляді законів, установ, об'єднань).

Дослідженням соціальних інститутів традиційно займалися й займаються соціальні філософи, юристи, політологи й психологи. Останні розглядали «інститут» як сукупність ролей і статусів, призначених для задоволення певних потреб. Прийнято вважати, що економісти запозичили це поняття саме у соціальних психологів. А точніше з роботи Дж. Ролза «Теорія справедливості», звідки воно, завдяки Т. Веблену, «перекочувало» в економічний аналіз.

На думку Т. Веблена, інститути – це стійкі звичаї мислення, характерні для великого співтовариства людей, які відіграють вирішальну роль у суспільному розвитку. Вони створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, зменшують невизначеність, організують повсякденне життя.

Слід зазначити, що в економічній літературі дотепер не склалося єдиного універсального визначення поняття «інститут», але існує безліч підходів щодо його природи й сутності. Варто розглянути деякі з них.

Представники класичного підходу до трактування економічних інститутів та їх попередники (А. Сміт, Т. Гобс, Д. Юм, Г. Спенсер) зазначають соціальну ефективність будь-яких інститутів, не залежно від способу їхнього формування. Але у ході цього аналізують лише їхні окремі фрагменти, що не дозволяє стверджувати про якийсь єдиний класичний підхід. Г. Шмоллер розглядає інститути як звичайні стаціонарні форми господарювання (ринок, підприємство, держава), ототожнюючи їх з організаціями. Але вчений акцентує увагу на угодах та інших стереотипах поведінки, які варто розглядати в специфічному контексті існуючих ідей, моральних норм і законів. Тобто у цьому випадку у своїх

поглядах Г. Шмоллер проявляє дуалізм і ототожнює інститути із правилами. У його трактуванні інститути впливають на стимули (мотивацію); стимули, у свою чергу, залишають слід на нормах і цінностях, а останні – набувають форми інститутів.

Традиційні інституціоналісти (Т. Веблен, У. Мітчелл, Е. Дюркгейм, Дж. Коммонс) демонструють схильність до ототожнення інститутів із організаційними формами діяльності людей – індивідуальною (у вигляді звичних стереотипів поведінки) і колективною (у вигляді різного роду організацій).

Наприклад, Т. Веблен говорить про інститути як про усталені соціальні правила й угоди, що регулюють суспільні відносини. До них учений відносить мову спілкування, гроші, право, системи мір і ваг, а також фірми (та інші види організацій). На його думку, ці правила – результат звички, що є основою як усвідомленого, так і неусвідомленого поведіння. А самі звички формуються за рахунок повторення дій. Поки правові або будь-які інші норми не стали звичними для суспільства, вважає Т. Веблен, вони не включаються в соціальну систему, а членів суспільства не примушують до їх виконання.

У. Мітчелл під інститутами розуміє домінуючі, й у вищому ступені стандартизовані суспільні звичаї. А Дж. Коммонс аналізує інститути як організаційні механізми досягнення колективних цілей, і в цьому сенсі ототожнює їх з організаціями. Вчений визнає труднощі у визначенні сутності поняття «інститут»: іноді здається, що інститут подібний до будинку, каркас якого зроблений із законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку. А іноді – що інститут – це власне поведіння мешканців.

На відміну від прихильників традиційного підходу, неоінституціоналісти не ототожнюють інститути з організаціями. Вони, як правило, тлумачать їх як щось, що стоїть вище окремих учасників взаємодії. Наприклад, відповідно до загальноприйнятого визначення Д. Норта, будь-які інститути – це «правила гри» у суспільстві, механізми, що забезпечують їхнє виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми. На думку Д. Норта, інститути містять як формальні правила (конституції, закони, права власності) і неформальні обмеження (норми поведіння, заборони, звичаї, традиції), так і певні характеристики примусу до виконання тих чи інших (санкції). Тобто створюють «обмежувальні рамки», які структурують політичну, економічну й соціальну взаємодії.

Аналіз узагальнення різноманітних підходів щодо визначення інститутів (табл. 1.) підтверджує відсутність єдності сучасних науковців стосовно їх сутності – пошук універсального визначення триває. Аналіз також дозволяє визнати, що деякі науковці розглядають інститути як правила (Д. Норт, Р. Коуз, О. Уільямсон, В. Хофелд, Е. Остром), інші – як рівноваги (Е. Шоттер).

На думку перших, здебільшого інститути існують окремо від конкретних індивідів, становлячи ззовні задані правила гри, а не конкретних гравців. Тому ціль правил – упорядкувати конкретні взаємини й зробити їх передбачуваними. Думка інших базується на припущенні про тривалу еволюцію стратегій, постійно взаємодіючих між собою індивідів, що відбувається під впливом навчання. Вони вводять у середовище аналізу спонтанно виникаючі внутрішні інститути (угоди або конвенції), тому під інститутами розуміють рівноваги в стандартній повторюваній координаційній грі.

Узагальнення різноманітних підходів щодо визначення інститутів

Підходи	Визначення інституту
Нормативний	Зовнішня регламентуюча норма
Етичний	Внутрішня етична норма
Інформаційний	Знання, які містять зразок поведінки
Еволюційний	Рутина – норма ділового поводження
Ігровий	Правила гри господарюючих суб'єктів
Трансакційний	Обмеження, обумовлені трансакційними витратами
Контрактний	Суспільний договір
Соціологічний	Форма соціальних взаємодій
Організаційний	Погодженість окремих елементів соціального середовища

Функції інститутів. Загальновідомо, що сутність будь-якого процесу, явища або поняття щонайкраще розкривається через його функції. Інститути теж виконують певні функції в господарському житті суспільства й діяльності економічних агентів. Слід чітко визначити їх.

Перша функція інституту – регулювання поведінки людей, щоб вони не заподіювали один одному збитку, або щоб цей збиток чимось компенсувався. *Друга функція* інституту – мінімізація зусиль, які люди витрачають на те, щоб знайти один одного й домовитися між собою. Інститут покликаний полегшити як пошук потрібних людей, товарів, цінностей, так і можливість людей домовитися один з одним. *Третя функція* інституту – організація процесу передачі інформації, або навчання. *Четверта функція* інституту – обмеження у процесі прийняття економічних рішень. Вона пов'язана з обмеженням доступу до ресурсів і забезпеченням різноманітних варіантів їхнього використання. *П'ята функція* інституту – розподільча, яка полягає у тому, що будь-який інститут, який обмежує кількість можливих способів дій, впливає на розподіл ресурсів економічними агентами. Обмежуючи можливі способи дій і моделі поведінки або, навіть, указуючи тільки один можливий спосіб дій, інститути координують поведінку економічних агентів, тобто виконують *шосту функцію* – координаційну.

З огляду на все різноманіття підходів до трактування інститутів, автори зробили спробу підсумувати і хоча б частково узагальнити їх. Поперше, інститути – це сформовані в процесі розвитку суспільства правила взаємодії індивідів, які визначають звичайний спосіб організації тієї або іншої сфери громадського життя. По-друге, головний сенс існування інститутів полягає в узгодженні планів (координації) і узгодженні стимулів (мотивації). По-третє, у якості одного з основних критеріїв ефективності інститутів називають розмір досягнутої завдяки їм мінімізації витрат.

Таким чином, дійсно «інститути мають значення» (*institutions matter*).

Вони створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії й зменшують невизначеність інституціонального середовища, передають інформацію й навчають, регулюють та організують повсякденне життя людей, впливають на результати функціонування економіки.

2.2. Норма як базовий елемент інститутів

Варто зауважити, що сучасна інституціональна теорія розглядає інститути не тільки як сукупність правил, але й норм. На думку А. Олійника, норми визначають, як повинні поводитися індивіди в різних ситуаціях за умови, що дотримання норм ґрунтується на санкціях (соціальних, економічних, юридичних).

Міркуючи таким чином, можна зробити висновок, що інститути – це не просто правила, які регламентують поведінку індивідів. Вони визначають їх спонукальний мотив у всіх сферах життя для досягнення власного й суспільного добробуту. Тому правила й норми є свого роду раціоналізацією особистих інтересів і, водночас, результатом системи цінностей, що склалася в суспільстві.

Взагалі терміни «норма» і «правило» можуть бути розмежовані, хоча дуже часто науковці вважають ці поняття синонімами. Причому під нормою розуміють зразок поведінки, обов'язковий для виконання (наявність санкції), а головною функцією норм – дотримання порядку. Тобто, на думку А. Ткача, норма визначає, якої поведінки має дотримуватись індивід у різних ситуаціях, добровільно виконуючи встановлені вимоги.

Повна структура норми, як правило, має на увазі наявність таких елементів: адресат норми, мета та зміст норми, умови її застосування, санкції за невиконання та суб'єкт, що їх застосовує, або гарант норми. Санкції бувають економічними, юридичними, що фіксуються в нормах права, і соціальними, заснованими на остракізмі. У табл. 2 наведено два підходи до визначення елементів, з яких конструюються норми.

Таблиця 1.2

Структура норми

На думку А. Олійника	На думку О. Аузана
Атрибути, які визначають коло людей, на яких поширюється норма	Індивід (або адресат норми)
Фактор повинності (може, повинен або не повинен)	–
Ціль	Дія, що передбачається (дотримання норми)
Умови, при яких діє норма	Ситуація (умова запровадження норми)
Санкції	Санкції за невиконання норми
	Суб'єкт, що впроваджує ці санкції до порушника, або гарант норми

Проаналізувавши табл. 2, слід зауважити, що повна структура норми в реальній дійсності зустрічається нечасто, оскільки вона є лише *логічною реконструкцією* або *моделлю* складної сукупності поведінкових актів, підсвідомих уявлень, образів, почуттів і т. д.

«Економічний» і «соціологічний» підходи до аналізу природи норм можна розглядати як приклади відповідно методологічного індивідуалізму й інституціонального детермінізму. Причому перший підхід є основою теорії суспільного вибору, а другий підхід – теорії економіки угод.

Перший підхід досліджує юридичні норми, які зафіксовані в праві й відображають результат політичного вибору. Його представники на чолі з Дж. Б'юкененом вважають, що норми й правила з'являються в результаті

взаємодії індивідів на політичному ринку. Звідки головним критерієм їхнього оцінювання виступає ефективність політичного вибору. Дослідники підкреслюють, що норми ефективні лише у випадку, якщо базуються на індивідуалістичних цінностях і сприяють взаємовигідній реалізації індивідуальних інтересів.

Другий підхід пов'язують із пошуком компромісу між методологічним індивідуалізмом та інституціональним детермінізмом. Прихильники цього підходу (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан та ін.) вбачають можливість для раціональної поведінки у виконанні угод. А самі норми, незважаючи на їх екзогенний характер, розглядаються як передумова для взаємної інтерпретації намірів і переваг учасників ринкових угод.

З'ясування зазначених у табл. 2 елементів норм дозволяє перейти до їхньої класифікації. На думку А. Олійника, науковці традиційно виділяють такі *види норм*: загальна стратегія (*shared strategy*); норма у вузькому сенсі та правило. Види норм, їх структура та приклади застосування наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Види норм, їх структура й приклади застосування

№ п/п	Види норми	Структура норми	Приклади застосування
1	2	3	4
1	Загальна стратегія	Атрибут + Ціль + Умова	Прикладом загальної стратегії є будь-яка фокальна крапка. Під фокальною крапкою в новій інституціональній економічній теорії (НІЕТ) розуміють психологічний феномен, що дозволяє забезпечити погодженість дій економічних агентів в умовах, коли можливість безпосереднього обміну інформацією виключена. У випадку пошуку людей, які загубилися, атрибутом буде факт втрати один одного, метою – знаходження один одного, а умовою – наявність прикмет, що перебувають у полі зору, біля яких більш імовірно зустріти один одного
2	Норма	Атрибут + Фактор повинності + Ціль + Умова	Норма у вузькому розумінні практично збігається з поняттям угоди, адже виконання припису угоди має суто добровільний характер
3	Правило	Атрибут + Фактор повинності + Ціль + Умова + Санкція	У разі переходу до правила добровільний характер виконання припису зникає, у хід вступають санкції

Проблема впливу норм на поведінку людей перебуває в центрі уваги науковців, але, як свідчать матеріали робіт, повної згоди за цим питанням ще не досягнуто. Одне не викликає сумніву: норми потрібно розглядати як передумову раціонального вибору в рамках певного нормативного середовища, а у разі його відсутності – навіть найпростіші ринкові трансакції стають неможливими.

2.3. Класифікація інститутів. Ієрархія правил і прав

У сучасній інституціональній теорії прийнято виділяти два основні види інститутів (правил): формальні й неформальні. Головним критерієм відмінності формальних правил від неформальних є спосіб їхнього прояву.

Формальними називають правила, які створюються централізовано, усвідомлено й можуть бути зафіксовані у вербальній або письмовій формі. Вони повинні використовуватися в явному вигляді як обмежники набору альтернатив для індивідів і забезпечуватися реальним і спеціалізованим захистом із боку держави (наприклад, закони, укази, постанови, кодекси).

Відповідно до підходу Д. Норта, формальні правила класифікують в ієрархічному порядку, причому правила вищого порядку визначають дотримання правил нижчого:

- конституціональні (або політичні) правила, які фіксують ієрархічну структуру держави, визначають порядок прийняття рішень і в явній формі вказують, як здійснюється контроль (наприклад, конституція);

- приватні економічні правила, які є основою виникнення прав власності, створюють не тільки права, але й обов'язку, оскільки в процесі взаємодії одні агенти повинні враховувати права інших (насамперед, права власності);

- локальні правила (або правила контрактації), які визначають способи, порядок, умови реалізації контрактів (індивідуальні контракти).

Неформальними називають правила, які так само, як і формальні, виступають обмежниками поведінки, але не зафіксовані (а частина з них і не може бути зафіксована) у вербальній формі. Тому вони обмежують поведінку людей у тих сферах економічного життя, де пряме державне регулювання відсутнє, тобто там, де не діють формальні правила.

Особливості взаємодії формальних і неформальних правил такі:

- неформальні правила можуть бути джерелом формування й зміни формальних правил. Часто люди, які створюють закони, не розробляють нову норму, а лише виявляють і фіксують її після того, як вона вже склалася на практиці;

- неформальні правила можуть суперечити формальним;

- якщо формальні правила можуть бути змінені досить швидко, то неформальні – аж ніяк не відразу й опосередковано, через упровадження нової системи формальних правил або спонтанно;

- розподіл ресурсів, обумовлений неформальними правилами, є підставою для виникнення асиметричності розподілу чинностей у конфлікті із приводу встановлення формальних правил; неформальні правила можуть слугувати для уточнення суті формальних правил або як замітники останніх.

В економічній літературі виділяють також такі два типи інститутів:

- зовнішні – основні правила, що встановлюються в господарській системі й визначають її характер (наприклад, інститут власності);

- внутрішні – інститути, які уможливають угоди між суб'єктами, знижують ступінь невизначеності й ризику та зменшують трансакційні витрати (підприємства, види контрактів, платіжні й кредитні кошти й т. д.).

Інститути, які визначають спосіб організації господарського життя, називають економічними (наприклад, приватна власність, права власності, матеріальне виробництво, ринок тощо).

2.4. Предмет і метод інституціональної економіки

Вивчення будь-якої навчальної дисципліни починається з визначення її предмета й методу. Інституціоналісти у якості предмета аналізу визначають як економічні, так і неекономічні проблеми соціально-економічного розвитку. Вони вивчають взаємодію економічних суб'єктів сучасної ринкової економічної системи, а суспільство розглядають як систему, що постійно оновлюється й розвивається. Об'єктами їхнього дослідження є певні інститути (установи), а також правові, соціальні, організаційні, психологічні й морально-етичні аспекти. У ході цього суб'єкти не поділяються на первинні або вторинні й не протиставляються один одному.

Що ж стосується методу досліджень, і на це потрібно звернути увагу, сучасний інституціоналізм є якісно новою методологічною програмою дослідження. Він втілює кращі досягнення попередніх шкіл і напрямів економічної теорії. Це, по-перше, засновані на математиці й математичному апараті маржинальні принципи економічного аналізу неокласиків (у частині виявлення тенденцій розвитку економіки й змін кон'юнктури ринку). По-друге, методологічний інструментарій історичної школи Німеччини (дослідження проблеми «соціальної психології» суспільства) і, потрете, погляди К. Маркса на предмет економічної науки як на задані відносини між людьми.

Характерною особливістю наукового методу сучасного інституціоналізму, на думку О. Попова, є прагнення до вирішення широкого кола концептуальних проблем функціонування фірм, ринків і держав в умовах глобальної трансформації суспільства.

Представники сучасного інституціоналізму прагнуть використовувати традиційні підходи неокласичної школи для аналізу інституціональних аспектів ринкової економіки. Під останніми розуміються не тільки «правила гри», а перш за все, механізм управління (правовий, організаційний, політичний, інформаційний) типовими операціями економічних організацій. Вони вивчають не стільки поведінку окремого індивіда, скільки інституціональні структури. На їх думку, індивід, його інтереси, вподобання формуються під впливом інституціонального середовища, а інститут виступає як продукт суспільного розвитку і форма, в рамках і за участю якої протікає господарча.

Отже, підсумовуючи, слід визнати, що під інституціональною економікою зазвичай розуміють сукупність напрямів сучасної економічної теорії, об'єднаних певними інституціональними предметно-методологічними властивостями.

По-перше, це істотне розширення предметної області дослідження (зокрема, вивчення людської поведінки в сферах політики, родини, злочинів і покарань, права, контрактної взаємодії, організацій і т. д.). По-друге, це постійна модифікація базових припущень, які власне й забезпечують дієвість методів дослідження. По-третє, це постійний розвиток, у процесі якого інституціональна теорія долає складний шлях змістовних, концептуальних і методологічних трансформацій, які й до цього часу неможливо вважати остаточно завершеними, – адже процес триває.

Виходячи з цього, метою навчальної дисципліни «Інституціональна економіка» є розширення об'єкта економічної теорії за межі, традиційно визначені неокласичним напрямом; забезпечення уявлень студентів про стан та перспективи розвитку сучасної інституціональної теорії; оволодіння

аналітичним інструментарієм інституціонального аналізу. А завданням інституціональної економіки є розвиток компетентностей, які дозволяють використовувати відповідний інструментарій для вирішення практичних проблем.

Література:

1. Колесніченко І.М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента І. М. Колесніченко. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 236 с.