

ВПЛИВ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

О.П. Нестеренко, канд. екон. наук, доц., Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У розвитку економічної науки інституційна теорія, яка детермінує економічний розвиток комплексом позаекономічних чинників, займає особливе і специфічне місце. Становлення інституціоналізму як наукової школи знаменувало собою повернення економічної теорії у лоно суспільствознавчих наук, відхід від суб'єктивістсько-математичного спрощення всього розмаїття економічного життя, поновлення дослідження соціальних елементів економічної теорії. Економічна теорія є наукою соціальною, тому повинна вивчати не тільки проблеми раціонального вибору та оптимальних рішень агентів, а й взаємовплив, взаємообумовленість економічних, правових, психологічних факторів суспільного життя, внаслідок чого відображення економічної дійсності стане більш реалістичним.

Ми будемо вживати поняття “інституційна теорія” як загальну назву традиційного, післявоєнного і сучасного інституціоналізму, а терміни “неоінституціоналізм” та “інституційно-еволюційна теорія” у зазначеному нижче розумінні (внутрішня структура цих напрямів неоднорідна, але ми будемо намагатися визначати їх як певну цілісність).

Неоінституціоналізм є особливим напрямом економічної науки, відмінним від неортодоксальних концепцій раннього інституціоналізму і близьким до неокласичної ортодоксії. Представники неоінституціоналізму заявляють про те, що “старі” інституціоналісти “не маючи ніякої теорії... не змогли запропонувати нічого, окрім купи описового матеріалу, що чекає на теоретичне осмислення” [8] і між двома теоріями спостерігається лише термінологічна тотожність. Неоінституціоналізм нерідко трактується як спроба узагальнення неокласичної теорії, оскільки зберігає провідні елементи парадигми неокласики: модель раціонального вибору, аналіз рівноважних ситуацій та стабільність переваг і уподобань індивідів. Суть модифікації дослідницької програми неокласики – використання передумов про неповноту інформації і значні витрати на її отримання, про існування витрат обміну, а також активна розробка теорії прав власності. Багатьма дослідниками визнається, що неоінституціоналізм здійснює синтез неокласичної методології з інституційною трактовкою предмета економічної теорії. У процесі пошуку власного місця серед визнаних напрямів економічної науки неоінституціоналізм рухається переважно шляхом утвердження як складової пануючої парадигми, розширення пояснювальних можливостей ортодоксальної неокласичної теорії.

Інституційно-еволюційна теорія (еволюційна economics), сформована як самостійна теорія у 60-70 роках ХХ ст., представила новий, відмінний від ортодоксального, погляд на економічний розвиток. Її представники (Річард Р.

Нельсон, Сідней Дж. Вінтер, Джефрі Ходжсон) відновлюють вебленівське розуміння еволюційної економічної теорії, підкреслюють якісну зміну економічних суб'єктів та інституцій у ході розгортання економічних процесів. Прихильники інституційно-еволюційної теорії концентрують увагу на процесах природного відбору інституцій, норм і правил, ролі спадковості в економічному розвитку, на вивченні “генотипу” економічних організацій і “мутацій”, що охоплюють економічні структури. На їхню думку “еволюційна парадигма є альтернативою центральній ідеї неокласичної теорії – механістичної максимізації в умовах статичних обмежень. Це абсолютно інший шлях сприйняття й аналізу економічних явищ, породжених наукою про життя, а не наукою про інертну матерію” [10]. Разом з тим інституційно-еволюційна теорія до цього часу не виробила чіткого набору власних вихідних постулатів, акцентуючи увагу, як і “старий” інституціоналізм, на критиці неокласичної ортодоксії. Ця теорія рухається більш радикальним шляхом заперечення зв'язку з усталеними науковими поглядами, формулювання принципово нового бачення досліджуваного об'єкта.

З вищенаведеного, на наш погляд, правомірно зробити висновок про те, що ортодоксальна неокласична теорія та неоінституціоналізм становлять єдину, хоча й модифіковану останнім, наукову парадигму економічної науки, а традиційний інституціоналізм та інституційно-еволюційна теорія претендують на право називатися іншою дослідницькою програмою.

Не ставлячи за мету структурування інституційної теорії та характеристики методологічних ознак основних етапів її розвитку [3, 6], сконцентруємо увагу на вирішенні питання про те, які елементи фундаментальних розробок інституційної теорії доцільно залучити і більш повно використати у економічних дослідженнях з огляду на значний евристичний і теоретико-методологічний потенціал цієї теорії.

Відповідь на це питання передбачає формулювання і виокремлення раціонального змісту інституційної теорії як цілісної течії, виділення ряду теоретичних положень і методологічних підходів, що були інтегровані або які необхідно залучити до сфери вивчення економічної науки.

Розуміння людини та психологічних мотивів економічної поведінки

Інституційна теорія однією з перших запровадила розгляд людини як біосоціальної істоти, довівши нереалістичність неокласичної передумови про абсолютну раціональність та інформованість, оптимальну поведінку homo oeconomicus, максимізатора-гедоніста в умовах досконалої конкуренції. Пріоритет подібного дослідження належить Т. Веблену, який ввів до аналізу психологічні мотиви нераціональної поведінки, а саме: “батьківське почуття”, “інстинкт майстерності”, “показове споживання” і, нарешті, ефект Веблена. Сучасний інституціоналізм, завдяки інтеграції економічного і кібернетичного знання, зокрема дослідженням у галузі штучного інтелекту, підвів доказову базу під тезу про обмежену (неповну) раціональність людської поведінки (Г. Саймон), про детермінацію економічного вибору

передусім нормами, правилами, усталеними переконаннями. З іншого боку, інституційні моделі зі змінною (неповною) раціональністю відображають той факт, що інтелектуальні можливості людини, її здатність сприймати і обробляти інформацію, приймати рішення, концентрувати увагу, також є обмеженими, як і будь-які інші ресурси. Когнітивно-психологічні дослідження показали, що людський мозок – це свого роду процесор з обмеженнями, які визначаються природою ментальних процесів. З'ясувалося, наприклад, що при виконанні цілого ряду когнітивних задач наша пам'ять здатна оперувати одночасно не більше, ніж сімома параметрами (Д. Міллер). О. Вільямсон збагатив інституційну теорію розробкою категорії “опортунізму”, яка трактується як підступна й нераціональна (девіантна) поведінка, свідоме намагання індивідів діяти всупереч укладеним угодам, ухилятися від виконання обов'язків, що значно збільшує витрати укладання й обслуговування угод.

Одним зі свідчень актуалізації досліджень психологічних мотивів прийняття економічних рішень є нагородження Нобелівською премією з економіки у 2002 р. психолога (вперше!) Данієла Канемана “за інтеграцію результатів психологічних досліджень в економічну науку, передусім у галузі суджень і прийняття рішень в умовах невизначеності”. Це ще один доказ того, що майбутній прогрес економічної науки XXI століття пов'язується із інтеграцією дослідницьких програм різних наук, що вивчають людину, міждисциплінарним співробітництвом дослідників, які встановлюють експериментальні факти, та вченими, які відшукують їхнє теоретичне пояснення. Наявність подібного співробітництва більш характерна для інституційно-еволюційної теорії, ніж для неінституціоналізму, інтегрованого в неокласику.

Інституції та інституційне середовище

Історія інституціоналізму як течії економічної науки розпочалася введенням у науковий обіг категорії “інституція” у значенні вербального символу, що виражає усталений, повторюваний спосіб мислення і дії, втілений у соціальних звичаях, установках, правилах і звичках (У. Гамільтон). Як довела історія, термін “інституція” був приречений на довге наукове життя. Розуміння інституцій змінювалося і вдосконалювалося, еволюціонувало разом з поширенням і актуалізацією течії. Існування багатьох інституцій – звичок, правил, норм, законів – впливає з необхідності зменшити негативний вплив обмеженої раціональності й опортуністичної (девіантної) поведінки, а з погляду неінституціоналістів – й істотно зменшити трансакційні витрати.

Систематизовану класифікацію інституцій розробив Д. Норт, виокремивши істотні відмінності неформальних та формальних інституцій як певних обмежень, створених людьми, що накладаються на економічну поведінку й вибір. Перші діють через морально-етичні цінності, переконання, табу і усталені звички, відображаючи загальний цивілізаційно-культурний рівень індивідів та суспільства, другі – втілені у системі законодавчих і

нормативних обмежень, невиконання або ігнорування яких призводить до покарання, що й примушує індивідів підкорятися. Інституції, за Д. Нортом, “створюють базові структури, за допомогою яких люди впродовж усієї історії добилися порядку і таким чином знизили ступінь своєї невпевненості”.

Інституційна теорія особливо підкреслює необхідність вивчення інституційного середовища (т.зв. “інституційної матриці”), тобто сукупності фундаментальних політичних, правових і соціальних правил і норм, в межах яких здійснюються виробництво й обмін. Як теорія суспільного вибору і теорія прав власності, так і нова економічна історія намагаються з різних позицій розв’язати цю проблему. З визначенням інституційної основи суспільного життя як вирішальної пов’язане використання традиційним інституціоналізмом та інституційно-еволюційною теорією методології холізму, або філософії “цілісності”, що доводить неможливість розглядати ціле як суму частин (класичне розуміння суспільства як сукупності індивідів) і спонукає до дослідження більш широких цілісних форм, що розвиваються й еволюціонують.

Неокласична *economics* порівнювала результати, одержані в реалістичних моделях, з нечітко визначеними правами власності та позитивними трансакційними витратами, з висновками ідеальних моделей з чітким визначенням прав за відсутності витрат обслуговування трансакцій (умови досконалої конкуренції). Неоінституціоналіст Г. Демсец назвав цей підхід “економікою нірвани” [9], наголосивши на необхідності використання порівняльно-інституційного підходу, за якого досліджується вибір між реально існуючими альтернативами інституційної будови суспільства, а не порівняння її з нереалістичним ідеалом.

Розуміння держави

Ідея “соціального контролю” ранніх інституціоналістів представила важливий і необхідний висновок про необхідність залучення суспільства до контролю за економічною діяльністю з метою запобігання негативним проявам економічного розвитку (подібні ідеї раніше висловлювали представники історичного напрямку, марксизму, соціальної школи). Соціальний контроль за ринковою системою серед інших (профспілок, громадських організацій, об’єднань) має уособлювати спеціальна інституція – держава, тлумачення якої істотно відрізняється від усіх існуючих концепцій держави. Держава в інституційній теорії знаходиться на перетині інституцій та організацій. Як інституція, вона формує “правила гри” та змінює формальні інституційні норми функціонування організацій, забезпечуючи мінімізацію витрат обміну інформацією, товарами і послугами, специфікуючи і захищаючи права власності. Як організація держава поруч з іншими “грає” у суспільному секторі економіки, виробляючи суспільні блага, нівелюючи зовнішні ефекти та забезпечуючи населення соціальними послугами.

Держава розглядається також з точки зору контрактного підходу – Д. Норт виділяє дві ідеальні моделі держави – “контрактну” та “експлуататорську”. Обидві використовують монополію на насильство,

однак перша має на меті досягнення добробуту своїх громадян і максимізацію сукупного доходу суспільства, а друга – максимізацію власного доходу. Рисами “експлуаторської” держави є відсутність законодавчої бази, внутрішня нестабільність державних інституцій, значна частка витрат на державне управління у держбюджеті, конфіскаційний характер податкової системи. “Контрактна” держава функціонує в інтересах громадян у межах повноважень, делегованих ними. Діяльність такої держави узгоджується з теорією трансакційних витрат, адже витрати механізму державного втручання менші, ніж витрати, пов’язані з нестабільністю ринку, яку нівелює це втручання.

Еволюційний підхід

Визнання економіки еволюційною наукою (Т. Веблен) зумовило застосування історико-еволюційно-біологічного підходу до розгляду соціально-економічних явищ і процесів. Вебленівська інтерпретація філософії соціал-дарвінізму дозволила розглядати економічну систему не у стані статичної рівноваги, а подібно еволюції біологічного світу. Представивши еволюцію суспільства як процес природного відбору інституцій, інституціоналісти визначили можливість невідповідності результатів минулого розвитку, що оформилися у вигляді інституцій, вимогам теперішнього часу, що й спонукає до подальшої еволюції інституцій і суспільства. З іншого боку, еволюція економічної системи побудована на обмеженні індивідуальних дій колективними, що знаходить відображення у формуванні правових та юридичних інституцій (обґрунтуванню цього положення присвячена книга Дж. Коммонза “Економіка колективних дій” (1951) та праці М. Олсона [4, 5]).

Сучасна інституційна теорія плідно використала цю ідею, сформувавши окремий напрям дослідження – нову економічну історію, в межах якої висунуто теорію інституційної зміни [2]. Інституційна зміна представлена зрушеннями, що детермінуються рухливим балансом відносин між організаціями та співвідношенням організацій і ринків. Еволюційні та революційні зміни визначають соціально-економічний розвиток, час від часу змінюючи його траєкторію (особливо це стосується революційної зміни, методом здійснення якої є імпорт інституцій). Стан інституційної рівноваги визначається як ситуація, коли жоден з агентів не зацікавлений у перебудові діючого набору інституцій (з урахуванням балансу витрат, яких він зазнає задля цієї зміни, та вигод, які одержить від впровадження нових норм.

На нашу думку, феномен нової економічної історії (Р. Фогель, Д. Норт, Р. Томас) має ознаки поєднання підходів інституційно-еволюційної теорії та неокласичної ортодоксії. Кліометричний аналіз фактично синтезує інструментарій неокласики та еволюційної теорії, пояснюючи механізми довгострокових соціально-економічних змін. Він спирається як на неокласичне розуміння максимізуючої економічної поведінки в неінституційних категоріях прав власності і трансакційних витрат, так і на

еволюційні ефекти – “залежності від попереднього шляху”, “навчання на досвіді” тощо.

Інституційно-еволюційна теорія підкреслює якісну зміну економічних суб'єктів в ході розгортання економічних процесів. Проявом подібної зміни може вважатися “залежність від попередньої траєкторії розвитку”, що надає значення накопиченню змін і набуттю нових властивостей всією економічною системою або її складовими в процесі історичного розвитку (очевидна аналогія з біологічними процесами набуття організмами впродовж життя певних ознак). Окрім того, економічному терміну “рутина” в теорії організацій прихильники еволюційної теорії, зокрема Р. Нельсон і С. Вінтер [1] надають значення біологічного поняття “ген”. Це означає, що певні властивості організацій та інституцій набувають спадкового характеру, але у процесі розвитку можуть спостерігатися їх “мутації”.

Трансакційні витрати і трансакційний сектор

Категорію “трансакційні витрати” неінституціоналісти визначають по-різному – як витрати на пошук інформації про ціни, попит, ділових партнерів та укладання угод (Р. Коуз), як сукупність попередніх (*ex ante*) витрат, пов'язаних з підготовкою проекту договору, веденням переговорів і забезпеченням гарантій угод та фактичних, дійсних (*ex post*) витрат, виникнення яких викликане неефективним пристосуванням і коригуванням угод (О. Вільямсон). Більш загальні визначення трансакційних витрат – всі витрати ринкової координації; витрати функціонування системи обміну, використання ринку з метою забезпечення розміщення ресурсів і передачі прав власності; витрати на управління економічною системою. Розгорнута класифікація трансакційних витрат представлена у працях Т. Еггертсона, Е Фуруботна, О. Вільямсона, А. Шастітко, А. Олейніка.

Ринковий механізм координації, в межах якого інформація розпорошена, призводить до збільшення трансакційних витрат, тоді як ієрархічна структура до певної межі забезпечує їх скорочення. Макроекономічне питання про те, що краще – спонтанне регулювання (ринок) чи ієрархія (держава) – вирішується з позицій економії ними трансакційних витрат. Мікроекономічна проблема оптимального розміру фірми вирішується так: оптимум визначається межею, коли витрати ринкової координації дорівнюють витратам централізованого контролю. До цієї межі вигідна централізація, після неї – ринок. Тому теорія трансакційних витрат є основою дослідження інституційної структури ринкової економіки.

Разом із поняттям трансакційних витрат представники неінституціоналізму (Д. Норт та Дж. Воллес) запровадили використання терміна “трансакційний сектор” в економіці, до якого було віднесено галузі, що надають трансакційні послуги на ринку, та сфери, які здійснюють сприяння, координацію і контроль поза державним сектором. У приватному секторі до таких було віднесено оптову і роздрібну торгівлю, фінанси, страхування, операції з нерухомістю, а також діяльність у процесі координації і нагляду (власники, менеджери, контролери), обробки

інформації (службовці), захисту власності (охоронці). За підрахунками цих економістів, частка приватного трансакційного сектора збільшилася у США з 22,5 % у 1870 р. до 40,8 % за століття, а державного трансакційного сектора – з 3,6 до 13,9 % відповідно. Це означає, що сукупна частка трансакційного сектора в економіці у 1970 р. становила майже 55 % і, на думку дослідників, означала найважливіше структурне зрушення. З цього приводу ісландський вчений Т. Еггертссон обережно зазначає: “небагаточисельні емпіричні свідчення, якими ми оперуємо, показують, що у країнах з передовою індустріальною економікою чистим ефектом технологічних змін є зростання витрат трансакційного процесу” [7].

Теорія трансакційних витрат закладає підвалини порівняльного аналізу економічних систем, надає можливість комплексного вивчення економічних, правових і організаційних аспектів інституційної структури різних типів господарських систем. Неоінституціоналізм та інституційно-еволюційна теорія мають теоретичний і практичний потенціал для використання у дослідженні господарських реформ у постсоціалістичних країнах, збільшуючи можливості пізнання трансформаційних процесів. Так, основним критерієм ефективності зміни і розподілу прав власності може стати наступний: якщо трансакційні витрати в результаті приватизації перевищують вигоду від неї, то деякі елементи “пучка” прав власності на приватизовані об’єкти повинні належати державі. Якщо ж приватна форма власності не забезпечує мінімізацію трансакційних витрат, то приватизація є недоцільною. Використання інституційного підходу до вивчення економіки трансформаційного періоду, зокрема в Україні, є більш виваженим і результативним, ніж застосування традиційної неокласичної теорії для аналізу сучасних економічних реформ.

Визначені теоретико-методологічні підходи не вичерпують весь багатогранний зміст сучасної інституційної теорії як системи наукових поглядів. Серед суттєвих її ознак, що потребують подальшого розгляду, визначимо такі: міждисциплінарний підхід; правовий детермінізм та контрактний підхід; інституційна теорія фірми (організації); вивчення правил, що регулюють відносини у публічній та приватній сферах (втілене у теоріях суспільного вибору і прав власності) та інші. Таким чином, інституційна теорія має пізнавальний і практичний потенціал для широкої інтеграції до сучасної економічної науки і теоретичного пояснення нових явищ і процесів, пов’язаних з економічною трансформацією, оскільки більш глибоко й адекватно відображає реальну дійсність на основі вивчення інституційної будови економіки.

Список літератури

1. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – С. 186-188.
2. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000.

4. Олсон М. Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп: Пер. с англ. – М.: ФЭИ, 1995.
5. Олсон М. Піднесення і занепад держав. Економічний розвиток, стагфляція та соціальний застій: Пер. з англ. – Харків: Каравела, 2002.
6. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 176.
8. Coase R. The New Institutional Economics // Journal of Theoretical and Institutional Economics. – 1984. – 140 (№ 1). – P. 230.
9. Demsetz H. Information and Efficiency: Another Viewpoint // Journal of Law and Institutional Economics. – 1969. – 12 (№ 1). – P. 1.
10. Hodgson G.M., Samuels W.D., Tool M.R. (eds). The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics. Aldershot, 1994. – P. 219.

Нестеренко, О.П. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки / О.П. Нестеренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць.- Суми: УАБС НБУ, 2004.- Т. 11.- С. 138-146.