

Сущность институтов

Существует множество определений института.

Всякую социальную общность Т. Веблен рассматривает как «производственный или экономический механизм, структура которого складывается из того, что называется социально-экономическими институтами. Такими институтами являются привычные способы осуществления процесса общественной жизни в ее связи

с материальным окружением, в котором живет общество». Дж. Р. Коммонс рассматривает институт как коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия; У.С. Митчелл указывал, что институты – это господствующие и очень стандартизированные общественные привычки; У. Гамильтон под ними подразумевал распространенный и неизменный способ мышления или действия, который укоренен в привычках группы или в обычаях народа; Дж. Ф. Фостер указывал на предписанные образцы согласованного поведения.

Определение институтов

В рамках новой институциональной экономики даются следующие определения институтов. Так, Д. Норт пишет: «Институты – это правила игры в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Говоря профессиональным языком экономистов, институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека»

Обобщим понятие «институт»

1. Поступки людей или стереотипы поведения, которые можно квалифицировать как привычки. Следование привычке не контролируется другими людьми, а отступление от них не вызывает чувства вины или беспокойства. Это отличает их от норм и правил.
2. Правила (включая привычки, обычаи, нормы). Они определяют взаимоотношения между людьми, устанавливая, что каждый из них может или не может, должен или не должен делать, а также опосредуют отношения человека к самому себе.
3. Народные взгляды (или предрассудки). Они оправдывают действия или объясняют, как действия выполняются, почему осуществляются и как связаны между собой. Они важны для осмысленного участия в общественной жизни.

Характеристика института обязательно дополняется понятием санкций, которые применяются к нарушителям правил, что предполагает наличие механизма контроля. Поэтому в качестве операционального в новой институциональной экономике принято следующее определение: «Институты – совокупность созданных людьми формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничения для экономических агентов, а также соответствующих механизмов контроля за их соблюдением и защиты. Под механизмом контроля подразумевается набор средств, с помощью которых можно идентифицировать соблюдение и/или нарушение правила, а также применение стимулирующих или дестимулирующих санкций»

Типы институтов

С точки зрения происхождения социально-экономические институты можно разделить на два класса – естественный и искусственный. Институт является естественным, если его возникновению и формированию не предшествовал во времени тот или иной план – идеальная нормативная модель, существующая в сознании субъекта или зафиксированная в знаковой форме. К искусственным относят институты, сформированные человеческими действиями, осуществляемыми в соответствии с идеальной нормативной моделью. Иначе говоря, искусственное предполагает предвосхищение действий, а не реакцию на них постфактум. Анализ исторического материала показывает, что базовые экономические институты, такие, как обмен, собственность и т.п., не являются результатом осуществления какой-либо развернутой и продуманной программы. Напротив, будучи совокупностью массовых действий, эти явления лишь тысячелетия спустя после своего возникновения стали объектом научного анализа и были осознаны как институты. Вместе с тем такой массовый тип экономических институтов, как организации, включил в себя искусственные элементы с начала своего возникновения: естественное разделение труда вызвало необходимость организации взаимодействия производителей, выделения учета и контроля и т.д. Еще один массовый тип института – контракт. Первые контракты как устные договоренности о планируемых обменах можно отнести к естественным институтам, а разработка юридически верных контрактов в современных условиях может рассматриваться как искусственный институт. Это важно для институционального проектирования, целью которого является формирование институтов, эффективно решающих определенные проблемы.

По уровню формальности

По уровню формальности институты делятся на формальные и неформальные. Они опираются на формальные и неформальные правила. Формальные институты обязательны для исполнения всеми или определенными гражданами, за их невыполнение власть (государство, руководитель и т.п.) применяет соответствующие санкции. За невыполнение неформальных институтов также могут последовать санкции в виде изменения отношения со стороны других людей, ostracism и др. В структуре формальных институтов имеются политические и экономические институты, институты контракта и др. Для выполнения функций формальных институтов создаются специальные организации.

По типу возникновения

По типу возникновения институты разграничиваются на первичные и вторичные, в частности первичные и вторичные контракты. Это связано с тем, что действие механизма, обеспечивающего соблюдение правил, предполагает набор действий, регламентируемых другим набором правил.

Выделяются внутренние и внешние институты. Основание для этого разграничения состоит в необходимости проведения различий между институтом и организацией при определении одного и того же объекта. Например, характеристики организации в терминах структуры оказываются внутренними институтами, тогда как правила, в рамках которых или по поводу которых осуществляется взаимодействие с другими организациями, могут быть определены как внешние институты.

По сферам функционирования выделяются институты рынка, фирмы, домашних хозяйств, государства, экономики, политики, идеологии, этики и т.д.

По распространенности можно выделить: 1) всеобщие институты (например, закон о собственности); 2) групповые институты (например, закон о товарных биржах, правила, распространенные в студенческой среде, и т.д.); 3) единичные институты (например, специфический контракт на покупку особо сложного изделия).

По степени определенности участников институты можно разделить, во-первых, на ориентированные на конкретных, определенных участников; во-вторых, ориентированные на неопределенных участников – всех, кто может выполнять действия, организуемые данным институтом. Пересечение этих классификаций дает четыре типа экономических институтов: 1) формальная структура для неопределенных участников; 2) формальная структура для определенных участников; 3) неформальная структура для неопределенных участников; 4) неформальная структура для определенных участников.

Функции и роль институтов

Можно выделить следующие функции институтов:

- координация действий разных индивидов (и организаций), позволяющая экономить на издержках предвидения реакций на действия со стороны других индивидов и организаций;
- ограничение множества возможных действий путем «отсечения» тех из них, выбор которых может повлечь санкции, ущерб от которых превысит выгоду от совершения действия;
- перераспределение ресурсов, издержек и выгод либо непосредственно по своему содержанию (например, правила налогообложения), либо косвенно – через ограничение возможных действий и координацию.

Роль институтов проясняют их следующие черты:

1. Институты обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т.е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.
2. Институты наследуются благодаря свойственному им процессу обучения.
3. Институтам присуща система стимулов (позитивных и негативных), без которой они существовать не могут.
4. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что высоко ценится экономическими агентами.
5. Институты сокращают трансакционные затраты (т.е. затраты на поиск и обработку информации, оценку и специфическую защиту того или иного контракта).

Институты и организации.

В литературе преимущественно рассматриваются три типа институциональных соглашений: рынки, гибридные организационные формы и формальные организации, называемые иерархиями. Иерархия – это расположение элементов целого в порядке от высшего к низшему (или расположение служебных должностей в порядке их подчинения). Гибридные организационные формы касаются главным образом отношений между предприятиями, например долгосрочные контракты или системы франшизы.

Существует множество определений рынка. В современной институциональной литературе рынок представляет собой институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности.

Деятельность рынка предполагает определенные издержки (издержки использования ценового механизма, или трансакционные издержки).

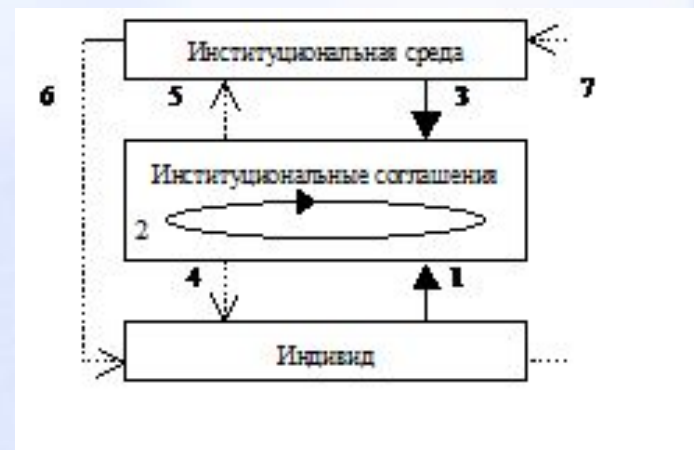
Возникает необходимость рассмотреть общие черты и различия институтов, рынков и организаций. На различии институтов, рынков и организаций настаивают такие экономисты, как Д. Бромли, Д. Норт, К. Менар и др. Общность состоит в том, что рынки и организации являются институтами или институциональными продуктами, а также в том, что институт, так же как и рынки, и организации, не рассматривается больше как некая экзогенная данность. По мнению Р. Коуза, «эти институты – фирма и рынок – составляют институциональную структуру экономической системы»

Рынок отличается от институтов, которые представляют собой правила, определяющие рыночный обмен, но рынок отличается и от организаций, которые благодаря интернализации, т.е. замене рыночного обмена на внутреннюю организацию, обеспечивают аллокацию ресурсов, следуя собственным правилам, а также функционируют в условиях, когда рынок терпит неудачу в целом или частично. Организация – это форма, дополнительная по отношению к рынку, а рыночная экономика характеризуется сосуществованием двух различных механизмов координации: организации и рынка.

Если рынки и организации есть альтернативные формы координации деятельности, то институты определяют условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов. Однако существует более радикальная точка зрения, рассматривающая экономические отношения с позиции тех изменений, которые производит в их структуре институциональная среда, т.е. институты понимаются как регуляторы экономических функций. Организация является специфической формой, основывающейся на правилах, тогда как институт – это часто результат выбора или переговоров. Превосходство организации над рынком во многих случаях объясняется ее гибкостью, т.е. способностью изменять внутренние правила в короткие сроки.

Кроме того, институты, рынки и организации подчиняются разным ограничениям. Институты изменяются в соответствии с историческими и социальными ограничениями под влиянием противоположных интересов социальных групп в длительном периоде. Затем они индуцируют новые ограничения. Функционирование рынков зависит от ограничений, обусловленных поведением экономических субъектов, которое выражается в разных видах выбора, продиктованных некими стратегиями. Организация может приспособиться к ограничениям, введенным институциональной средой, а может и изменить их, если обладает экономической властью. При этом организация создает внутренние ограничения посредством иерархической структуры, внутренних правил, механизмов мотивации и т.д. Именно институты как совокупности правил определяют возникновение организаций, их функционирование и взаимодействие с внешним миром. С позиции динамики институты являются основой, на которой осуществляется эволюция организаций, в результате чего изменяются и сами институциональные рамки.

Институциональные соглашения и институциональная среда. Экономические организации, институты, соглашения и т.п. образуют единую структуру, которую можно назвать институциональной структурой общества. Воспользуемся трехуровневой схемой исследования в НИЭТ, предложенной О. Уильямсоном и представленной А.Е. Шаститко



На первом уровне – индивиды, или экономические агенты, на втором – различные институциональные соглашения в виде рынков, фирм, гибридных (смешанных) форм, на третьем – институциональная среда, включающая системообразующие правила игры. По О. Уильямсону, институциональная среда – это правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения²⁴.

Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство (соглашения). Институциональное устройство – это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и/или конкуренции.

Институциональное устройство влияет на функционирование и типы экономических организаций.

Кратко рассмотрим каждую из семи зависимостей, хотя, по О.

Уильямсону, ключевыми являются первые три типа.

1. Поведенческие предпосылки, от которых зависят модели рынков, фирм и государства. Зависимость 1 характеризуется как поведение, противоречащее или соответствующее правилам игры, а также направленное на изменение (создание) правил, которые не являются системообразующими.
2. Влияние институциональных соглашений друг на друга, выражающееся в изменении отношений на рынке, или структуры рынка в результате действия фирм, или поведения фирм под влиянием рыночной ситуации. Рынок и фирма – полярные формы институциональных соглашений с точки зрения способа решения проблемы координации. Кроме того, существуют гибридные формы институциональных соглашений, такие как субподряд или франчайзинг (коммерческая концессия).

3. Изменение системообразующих правил игры, означающее изменения в ценообразовании, налогообложении, антимонопольном и таможенном регулировании, правилах лицензирования, регистрации предприятий и т.п. Все это влияет на сравнительную эффективность альтернативных институциональных соглашений, а значит, и экономических организаций. Это – опосредованное влияние, поскольку прежде всего изменяются затраты ресурсов на использование существующих институтов и создание новых, т.е. трансакционные издержки. Однако в данном случае изменения в институциональной среде рассматриваются как экзогенные.
4. Формирование институциональными соглашениями социальных условий жизни индивида, а более узко – правил игры, показывающее, что предпочтения индивидов могут рассматриваться как эндогенные. Другими словами, свойства предпочтений оказываются зависимыми от особенностей институциональных соглашений. Поскольку правила кооперации и конкуренции ограничивают набор возможностей для экономического агента, то тем самым ограничивается и размерность ситуации выбора. Соответственно изменение размерности и структуры ситуации выбора приводит к изменению предпочтений.
5. Влияние институциональных соглашений на институциональную среду, означающее опосредованное влияние индивида (если здесь проводится принцип методологического индивидуализма) на формирование системообразующих правил игры. Такое воздействие осуществляется через организацию, а в основе анализа данной зависимости лежит проблема коллективного действия. О. Уильямсон выделяет две формы воздействия на институциональную среду: инструментальную и стратегическую. Инструментальная форма носит координационный характер и позволяет улучшить положение всех участников, т.е. добиться Парето-улучшения, за счет изменений в законодательстве. Стратегическая форма влияния означает получение одной из групп специальных интересов распределительных преимуществ, что известно в теории как поиск ренты (рентоориентированное поведение) и вымогательство ренты. Это обстоятельство отражает двойственность институтов в условиях положительных трансакционных издержек.

6. Формирование институциональной средой социальных условий жизни индивида. Свойства данной зависимости аналогичны характеристикам зависимости 4. Однако большое значение для объяснения индивидуальных предпочтений будет иметь теория организованных идеологий.
7. Влияние индивида на институциональную среду посредством участия в политическом процессе, в частности в выборах. Данную зависимость также можно рассматривать в терминах предпосылок поведения, в результате чего можно выделить различные альтернативы объяснения формирования и изменения системообразующих правил игры. В частности, большое значение имеет информация об ожидаемых распределительных последствиях той или иной системы правил, которой располагает индивид.

Особенность НИЭТ заключается в том, что определенные проблемы одного или двух уровней анализа рассматриваются с соответствующими акцентами разными направлениями НИЭТ, которые, как было отмечено ранее, не являются полными заменителями. Однако по мере развития осуществляется заимствование приемов анализа одного направления для развития каких-либо аспектов другого, что может быть подтверждением «родственности» объединяемых в НИЭТ направлений.