

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.Н. ПИЛИПЕНКО, к.э.н., доцент,
 Национальный горный университет, г. Днепрпетровск

ФАКТОРЫ ДОСТИЖЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАВНОВЕСИЯ

Опыт реформирования экономических систем стран постсоветского пространства со всей очевидностью продемонстрировал важность учета институциональной составляющей социальной трансформации. Сегодня, как никогда, мы ощущаем необходимость поиска тех механизмов, на основе которых становится возможным формирование нового эффективного институционального фундамента общества. Предлагаемая статья может считаться еще одной попыткой осмысления результатов реформирования постсоветской экономики и, вместе с тем, как несколько новый взгляд на процесс институционального строительства, поскольку в ней ставится цель выявить факторы, влияющие на механизм установления институционального равновесия экономической системы.

Термин «институциональное равновесие» стали использовать в отечественной научной среде относительно недавно, понимая под ним устойчивые состояния системы, достигаемые за счет эффективной работы институтов. Следует отметить, что современная экономическая теория выработала достаточно мощный арсенал научных подходов, открывающий широкие возможности для осуществления как теоретических исследований в области социально-экономических взаимодействий, так и их практического использования в ходе сознательного конструирования институциональной среды. На сегодняшний день в научном сообществе утвердилось понимание того, что любые социальные трансформации не могут осуществляться вне изменений институционального характера, то есть тех, которые связаны с системой формальных и неформальных правил.

Как доказано в уже ставших классикой теоретических концепциях Т. Веблена, Д. Норта[7], Ф. фон Хайека[10] и как свидетельствует многовековой исторический опыт, эволюция экономических систем всегда определяется тем или иным соотношением формальных и неформальных правил, а также характером их изменения и согласования. Обычно неформальные правила выступают источником формирования и изменения правил формальных. В

таких случаях новые институты развиваются в недрах старых, при этом законодательному оформлению подлежит уже действующее неформальное правило, которое только подвергается юридической фиксации в определенном правовом документе. Представители неинституционального направления и, в частности Д. Норт, усматривают в таком эволюционном развитии институтов наименее болезненный путь общественных трансформаций.

Однако в развитии социальных систем могут возникать ситуации, когда изменение институциональной среды должно осуществляется более радикальным путем, а именно за счет преобладающего влияния сознательного фактора. В таких условиях изменения касаются, в первую очередь, формальных правил, которые могут вводиться в действие без их предварительного согласования с действующими неформальными правилами. Это может быть социальное конструирование по определенной идеальной теоретической модели (например, попытка построения социализма после Октябрьской революции 1917г. исходя из модели, предложенной марксизмом) или же импорт институтов, продемонстрировавших свою высокую эффективность в других странах.

Собственно говоря, по пути импорта успешных на Западе институтов пошли практически все государства постсоветского пространства в процессе перестройки своих экономических систем. За годы реформ в их институциональную среду был внедрен целый ряд новых формальных институтов политического, экономического и правового характера. Как казалось тогда реформаторам, стоит создать новые формальные правила по аналогии с теми, которые действуют в развитых странах, сразу же начнется процесс отмирания прежних неформальных институтов по мере того, как люди постепенно перестанут нуждаться в их соблюдении.

Однако практические результаты реформирования показали всю иллюзорность процесса демонтажа формальных правил без учета

© А.Н. Пилипенко, 2009

траектории предшествующего развития. Оказалось, что новые формальные правила в принципиально иной среде продемонстрировали свою полную неэффективность, которая проявилась в активном общественном пренебрежении, а зачастую и в нарушении общественного порядка. Как отмечает Р. Капелюшников, «вживление новых формальных регуляторов приводило к совершенно иному, неожиданному результату – еще к большей активизации «нестандартных» поведенческих моделей и непрерывному расширению их ассортимента. Внедрение новых «правил игры» прекрасно уживалось с эскалацией неплатежей, безденежных обменов, задержек заработной платы и т. п., которые, казалось бы, по мере продвижения к новой рыночной системе должны были сходиться на нет» [1, с.145]. Вместе с тем в обществе всякий раз возникали разного рода социальные конфликты, грозящие перерасти в гражданские войны и революции.

Таким образом, очевидной стала проблема поиска путей разрешения противоречия формальных и неформальных правил, требующая более глубоких теоретических исследований. Как известно, институциональная теория работает вокруг правил, стремясь дать ответ на вопрос о причинах их возникновения, смены и характера влияния, совершаемого на поведение людей. Однако, как представляется, при решении выше обозначенных проблем следует пойти несколько дальше, а именно: ответить на вопрос, как осуществляется непосредственный процесс детерминации индивидуального поведения в общественное, определяемое характером функционирования социальных институтов.

Постановка проблемы в таком контексте, по нашему мнению, определяется необходимостью рассмотрения социальной системы под углом методологического индивидуализма. В реальной экономической действительности ни фирмы, ни государство, ни иные коллективные образования, а тем более общество в целом, не существуют самостоятельно, отдельно от своих членов. Поэтому функционирование социальных образований должно объясняться не только с помощью холизма, но и с точки зрения целенаправленного поведения индивидов.

Любое общество никогда не является заданной онтологической целостностью, а состоит из действий, взаимосвязей отдельных индивидов, наделенных к тому же различной биологической и генетической наследственностью, различными психологическими особен-

ностями и когнитивными способностями. В силу этого в обществе всегда наличествует сопротивление институциональным преобразованиям, связанное с различными ценностными представлениями индивидов, а не только с их экономическими интересами.

По справедливому замечанию И. Агаповой, «сопротивление новым институтам связано с так называемой институциональной матрицей, включающей и формальные, и неформальные правила, а также ценности и представления, пронизывающие мировосприятие человека, унаследованные от предшествующих поколений. Не случайно кардинальное изменение институциональной среды предполагает изменение самого человека, если последнего рассматривать как носителя определенной системы ценностей. ... В свою очередь, фактор социальной инерции, выражающийся в консервативности институтов, позволяет успешно осуществляться переменам в обществе лишь в том случае, когда новые представления овладевают умами большинства индивидов и станут преобладать в доминирующей социальной группе» [2, с.198-199].

Таким образом, для осуществления социальных преобразований, эффективного функционирования институтов необходимым является достижение определенного уровня единства ценностных установок индивидов, поскольку в каждом индивидуальном сознании формируется свое представление о том, как следует себя вести при определенных обстоятельствах.

О том, что подобные представления носят сугубо индивидуальный характер сегодня сомневаться не приходится, поскольку такими выдающимися психоаналитиками, как З. Фрейд, М. Кляйн, Роберт и Филип Тайсоны, Р. Хиншелвуд, Х. Сигал, Э. Фромм на основе теоретических, и что более важно, клинических исследований было доказано существование в психике человека определенных внутренних объектов, совершающих моральное давление на его поведение [3].

При этом было установлено, что эти объекты, которые у разных ученых назывались либо совестью, либо Супер-Эго, являются вполне закономерным процессом в развитии личности. Процесс, который стоит за их возникновением, – это инстинкт сохранения вида, а механизм – формирование и передача культурной идентичности. Последняя осуществляется путем перемещения информации от родителей к потомству путем наследования, а от

поколения к поколению – через преемственность культур.

В ходе данных процессов у индивидов формируется более или менее самоподдерживающаяся склонность к наследованию само установленного или приобретенного поведения. Она представляет собой сложный социобиологический комплекс внутренней нормативности, который заставляет следовать определенным правилам. На основе действия внутренней нормы у индивида формируется и

функционирует механизм самоограничения.

В силу этого в каждом сознании утверждаются свои нормы и правила поведения, которые немецкий исследователь В. Ванберг определил как личные правила, состоящие из наследуемых, генетически передаваемых правил и приобретенных, передаваемых через культуру. Причем в концепции ученого только часть приобретенных правил составляет социальные правила, формирующие институты (см. рис. 1).

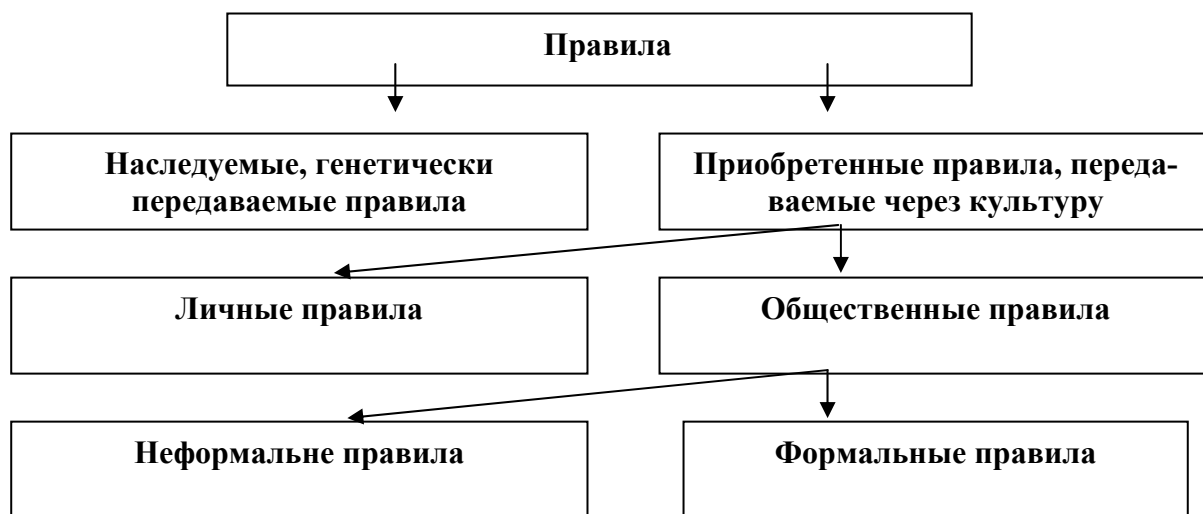


Рис. 1. Фрагмент классификации правил по В. Ванбергу [4, р. 94]

Другая же часть личных правил, не поддерживаемых большинством людей и в силу этого не являющихся социальными, безусловно, вносит диссонанс в процесс установления институционального равновесия. Однако и в отношении социализированных по своей природе формальных и неформальных правил можно вести речь о том, что часть из них индивид может не воспринимать и, соответственно, им не следовать.

Действительно, люди проходят исключительно индивидуальный путь социализации, в ходе воспитания и образовательных процессов совершенно по разному усваивают и интерпретируют ценности, нормы и правила поведения. Этому способствуют наследственность, умственные и когнитивные способности личности, психологические особенности и ряд других факторов.

С другой стороны, у индивидов могут возникать даже устойчивые мотивы нарушения правил, если последние мешают достиже-

нию индивидуальных целей. Все выше сказанное приводит к выводу, что люди неодинаково усваивают информацию, по разному ее интерпретируют и в силу этого по разному относятся к общественным нормам и правилам. В этой связи возникает проблема принуждения к выполнению правил.

В границах институциональной теории в ряде ее течений получила распространение концепция, согласно которой понятие институт охватывает вместе с правилами и механизмы принуждения к их исполнению. В. Дементьев, исследуя соотношение власти и институтов, пришел к выводу, что «сами по себе правила не могут ограничивать поведение: влиять на деятельность людей и организаций, а также принуждать их к выполнению правил могут только другие люди и организации. Другое дело, что инструментом такого ограничения является правило. Реально ограничивают (то есть создают санкции) либо люди и организации, которые обеспечивают выполнение данных

правил (государство), либо стороны отношения, которое регулируется данными правилами.

Однако, поскольку ограничение доводится до сознания людей в виде правил, которые определяют внешние рамки их деятельности, то на поверхности явлений складывается видимость, что именно правило (институт) выступает источником ограничения». «Попытка ввести в определение институтов механизм, который принуждает к выполнению правил, вряд ли может считаться удачной», – утверждает ученый [5, с.61].

Поддерживая данную точку зрения, считаем необходимым внести в качестве дополнения ряд уточнений. Прежде всего, следует иметь в виду, что принуждение к выполнению правил состоит, по крайней мере, из двух составляющих: самоограничения, устанавливаемого непосредственно индивидом, а также внешнего ограничения, вносимого со стороны других участников социальных отношений или их групп.

Самоограничение, как было отмечено, базируется на внутренней нормативности, когда индивид сознательно или неосознанно ограничивает варианты своих действий. Внешнее ограничение всегда покоится на применении насилия и предполагает наличие санкций и их субъекта, то есть гаранта нормы. Однако у применения насилия есть совершенно объективные пределы, так как оно возможно только в той мере, на которую дают согласие индивиды. Поэтому в случае применения внешнего принуждения далеко не всегда удастся достичь желаемого эффекта, поскольку порядок базируется не только на насилии, но и на согласии добровольно выполняющих нормы или принятые на себя обязательства.

В силу этого каждый отдельный индивид, находящийся в среде воздействия определенных социальных правил должен вполне сознательно прийти к их внутреннему одобрению и признанию. То есть правила как внешнее ограничение должны стать элементом личных побуждений индивида. А это становится возможным только тогда, когда внешние нормы как основа правил соответствуют нормам внутренним, базирующимся на ценностях, которые сформированы и приняты индивидом сознательно.

На это обстоятельство обращает внимание и А. Ткач, который, исследуя теоретические принципы институционализма, приходит к выводу, что «институт – это не просто ограничение, кем то заданное, а добровольное са-

моограничение своего собственного поведения, которое устанавливает для себя хозяйствующий субъект, фирма, организация, корпорация, государство, международная организация, определяя для себя рамки разрешенного и запретного или ответственности за выполнение своих обязательств. Очевидно, зрелость институтов определяется соотношением внешних ограничений и самоограничений на пользу последних [6, с. 44].

В свое время Д. Норт подчеркивал, что для того, чтобы институты могли регулировать индивидуальное поведение с помощью самоконтроля, они должны быть закреплены в виде неформальных правил: традиций, норм или религиозных правил. Под их влиянием индивид может принимать такие решения, которые означают отказ от богатства на пользу других ценностей, которые имеют значение в границах его индивидуальной функции полезности [7, с.61]. Таким образом, внутренние нормы, которые базируются на индивидуальных ценностях, по словам Д. Норты, только тогда выполняют свою регулируемую функцию, когда закрепляются в виде неформальных правил. То есть, когда они социализируются.

Однако, как уже говорилось ранее, признание и выполнение социальных правил каждым отдельным индивидом не происходит автоматически. Поэтому вести речь о соответствии формальных и неформальных правил в структуре исключительно социальных институтов еще недостаточно. Как представляется, необходимо расширить границы институциональной теории, введя в ее предметную область проблему согласования внешних норм и правил, представленных институтами, с нормами внутренними как основанием индивидуальных правил поведения.

Важность такого методологического шага определяется тем, что благодаря разработке механизма, который бы согласовал внешние ограничения с внутренними элементами личных побуждений индивида, открывается возможность более глубокого исследования проблем формирования институциональной среды и достижения устойчивого институционального равновесия. Неустойчивые равновесные состояния институциональной системы находят свое проявление в несоответствии уровней и характеристик индивидуального сознания, а также его несоответствии сознанию общественному. Это обстоятельство указывает на существование разной степени интегрированности как индивидуального сознания в общест-

венное, так и, наоборот, общественного в индивидуальное. На этой основе в каждом обществе устанавливается и различная степень принятия или отторжения социальных норм и правил, которые вводятся.

Разрешение данных противоречий, по нашему мнению, достигается за счет особых механизмов, которые мы предлагаем рассматривать в качестве институциональных факторов и определить их как совокупность движущих сил, направленных на достижение институционального равновесия. Правомерность оформления таких механизмов в качестве особого понятия, а именно категории «институциональный фактор», определяется той ролью, которую они выполняют в процессе согласования внешней и внутренней нормативности.

Институциональные факторы, к которым мы предлагаем отнести власть, право, идеологию и конкуренцию, не могут быть названы собственно институтами, поскольку они не приобретают формы социальных норм и правил, определяющих устойчивые модели общественного поведения. Однако они выступают движущими силами, которые содействуют превращению социальных норм и правил на внутренние элементы личных побуждений индивидов и принуждают их к выполнению правил, установленных в обществе.

Власть является основанием любых форм принуждения и формирования институтов. Она присутствует в явном виде, когда принуждение совершается за счет политических средств, и в неявном – в любом из последующих институциональных факторов: праве, идеологии, современных формах конкурентной борьбы. За счет права реализуется юридическое принуждение. Идеология, которая предстает в формах светской и религиозной идеологий, совершает согласование внешней и внутренней нормативности за счет морального воздействия. Через конкуренцию реализуется экономическое принуждение.

Право и власть – это институциональные факторы, которые связаны с деятельностью государства. Как отмечал Р. Иеринг, первое и основное задание государства – это организация социальной принудительной власти с целью защиты общественных интересов. Эта организация, в свою очередь, имеет две стороны: во-первых, установление внешнего механизма власти и, во-вторых, дисциплину ее применения. Первая задача решается за счет государственной власти, а вторая – благодаря праву. Причем «эти два понятия обуславливают друг

друга, государственная власть требует права, а для последнего необходима государственная власть» [8, с.19].

В институциональной теории право обычно определяется как установленная властными структурами система правил. Специфическими чертами права является то, что оно не требует согласия на выполнение установленных правил, его нормы обязательны для всех граждан данного государства. Право также предполагает существование организаций, специализирующихся на обеспечении выполнения правовых норм. Оно всегда определяется государством, которое по удачному замечанию Л. Баззоли, «представлено судами и правительством и владеет монополией на применение насилия» [9, с.6].

«Легитимное применение власти, основанной на насилии, – указывает В. Дементьев, – в современной рыночной экономике может ограничиваться только государственным принуждением (монополизация насилия), во-первых, и нацеленностью на выполнение законом, во-вторых» [5, с.61]. Потенциал государственной власти основан на контроле над ресурсами насилия (бюджет, государственная собственность) и идеологическом влиянии. В нем мы обнаруживаем достаточно мощную силу обеспечения согласования внешних и внутренних норм, за фасадом которой скрываются властные отношения.

«Необходимого поведения можно достичь не прибегая, скажем, к насилию, а создавая потребность в данном способе действий, введя его в круг ценностей индивида... Убеждение агента, например, в «священном праве на власть» со стороны субъекта и «священной обязанности» подчинения ему, как правило, дает больший эффект, нежели принуждение путем насилия» [5, с.130]. Причем без внутреннего принятия гражданами правил жизнедеятельности, в том числе и феномена социального подчинения, власть оказывается неустойчивой и бездеятельной. А это значит, что управление обществом должно строиться на сочетании насилия, принуждения и убеждения людей в легитимности власти и правил, ею утверждаемых.

Идеология как институциональный фактор базируется исключительно на моральном принуждении к выполнению правил. В морали общественная необходимость, потребности, интересы выражаются в виде стихийно сформированных и общепринятых установок и оценок, которые подкреплены силой массового

примера, привычки, общественного мнения. Эти установки и оценки характеризуются тем, что получают идейное обоснование в виде представления о том, как надлежит человеку жить и действовать.

В этом отношении мораль является институциональным фактором особого рода, отличительными характеристиками которого есть отсутствие фиксации правил поведения в письменной форме, а также наличие особых механизмов принуждения к их исполнению. Здесь мы не встретим существования специального органа, который бы занимался разработкой и использованием механизмов поддержания соответствующих правил, как это происходит в правовой сфере. Несмотря на функционирование в области идеологии определенных организаций (СМИ, церковь, рекламные учреждения и т.п.), они занимаются исключительно пропагандой и не применяют методы прямого насилия. Они регулируют поведение исключительно через внутренний самоконтроль индивидов, который базируется на специфических санкциях – психологическом дискомфорте («угрызения совести», религиозный страх и т.п.), который возникает в случае нарушения моральных норм.

Конкуренция в качестве институционального фактора создает стимулы и осуществляет давление на поведение экономических субъектов, влияя тем самым на принятие ими определенных решений. Необходимо заметить, что конкуренция формирует не только добровольные решения в экономике, но и вынужденно налагает ограничения на возможные решения в этой сфере, связанные с вопросами выживания фирм и невозможностью реализации ими своего экономического интереса. Об этом убедительно говорит Ф. фон Хайек, представляя конкуренцию в качестве не просто чисто экономического феномена, а процедуры открытия.

«Необходимые изменения в привычках и обычаях будут происходить лишь в том случае, – утверждает ученый, – если меньшинство, у которого есть желание и способности экспериментировать с новыми методами, сумеет указать путь большинству и, вместе с тем, побудит его следовать за собой. Напротив, требуемый процесс будет замедлен или приостановлен, если большинство сумеет заставить меньшинство придерживаться традиций и обычаев. Одна из главных причин неприязни к конкуренции, несомненно, заключается в том, что конкуренция не только показывает, как

можно эффективнее производить вещи, но также ставит тех, чьи доходы зависят от рынка, перед выбором: либо подражать добившимся большего успеха, либо частично или полностью лишиться своего дохода. Тем самым конкуренция создает что-то вроде безличного принуждения, заставляющего многих индивидов перестраивать свой образ жизни так, как были бы бессильны изменить его какие угодно инструкции или команды» [10, с.13-14]. Таким образом, названные институциональные факторы выполняют роль согласования внешней и внутренней нормативности и, тем самым, содействуют выполнению правил и эффективному функционированию институтов.

Возвращаясь к проблемам институционального строительства в нашей стране, следует признать в качестве главного просчета реформаторов недооценку роли государства в трансформирующейся экономике. Именно государство, как свидетельствует мировой опыт, является важнейшим институтом, ответственным за формирование и защиту институтов новых. Оно создает правовые границы функционирования экономики и гарантирует их исполнение, поддерживает экономические отношения и конкуренцию как главное условие существования рынка и как экономическую силу принуждения к выполнению правил.

Вместе с тем, институционализирующим признаком государства следует признать и его роль в качестве механизма принуждения к выполнению установленных правил, включающего судебные и административные методы воздействия, которые реализуются в действии таких институциональных факторов, как право и власть. Последняя, как было указано, в качестве институционального фактора не только напрямую связана с процессом установления формальных правил и обеспечения принуждения к их исполнению, но и, контролируя в значительной степени идеологическую сферу, определяет изменения в системе неформальных институтов.

Это достигается за счет того, что, вторгаясь в систему идеологии, государство может направлять ее в качестве институционального фактора в нужном направлении, модифицируя систему ценностей. А это, в свою очередь, оказывает колоссальную роль в формировании институциональной почвы, которую можно трактовать как построенную на согласовании внешней и внутренней нормативности готовности общества к одобрению и применению соответствующих институтов.

Пассивность государства на первоначальном этапе трансформации и «массированная» либерализация экономики не согласовывались с традиционными ценностями советского общества, такими как патернализм, уравнивательность, коллективизм, общие стандарты социальной защиты и справедливости, надежда на сильное государство. На этой основе возникало неприятие рыночных ценностей, отторжение общественным сознанием новых норм и правил, что усложняло, а подчас делало невозможным проведение тех или иных реформ.

Таким образом, следует признать, что для эффективного развития любого общества необходимым является достижение единства ценностных установок индивидов, их интеграция в общественное сознание за счет действия факторов институционального порядка. Как представляется, в этом отношении роль государства должна быть значительной и не сводиться к тем рамкам, которые отводятся для нее либеральной идеологией. Сегодня нам нужна национальная идея – обоснование создаваемого порядка, его принципов и характерных черт. И пока она не будет принята основными группами как такая, что отвечает их ценностям и интересам, ожидать перемен на лучшее не приходится.

Литература

1. Капелюшников Р. Где начало того конца? К вопросу об окончании переходного периода в России // Вопросы экономики. – 2001.

– №1. – С. 138-156.

2. Агапова И.И. Экономика и этика: аспекты взаимодействия. – М.: Юристъ, 2002. – 190с.

3. Федорец А.П. Концепция Супер-Эго и Эволюционный подход / Феномен залежності: соціальні та психологічні аспекти. Матеріали третьої всеукраїнської науково-практичної конференції в рамках проекту «Психоаналіз і суспільство». 17-18 травня 2008 р., м. Дніпропетровськ. – С.87-99.

4. Vanberg V. Rules and Choice in Economics. – L., 1994.

5. Дементьев В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.

6. Ткач А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 189 с.

8. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес. – М. ЗАО «Издательство экономика», 2005. – 714 с.

9. Шванс Б. Типы и уровни правил в организациях, институтах и системах // Вопросы экономики. – 2000. – №6. – С.4-21.

10. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО, 1989. – №12. – С.6-14.

Статья поступила в редакцию 25.06.2009

В.Г. ЯРЕМЕНКО, к.э.н., доцент,

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ИНСТИТУТ ДОВЕРИЯ В КООРДИНАТАХ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА

Доверие является элементом специфического механизма принятия рыночных решений в условиях неполноты информации или асимметричной информации. В научной литературе обращено внимание, что присущая любой хозяйственной системе информационная недостаточность приводит к тому, что осознанное рыночное решение субъекта о сделках включает в себя и фактор ожиданий [См.: 1, 6, 7, 8, 9]. Эти ожидания вводят множество альтернатив-

ных решений субъекта в зону неопределенности и риска, когда приходится полагаться на платежеспособность и честность контрагента, иначе говоря, доверять ему.

Однако отнюдь не любое сотрудничество в неопределенной среде обуславливается доверием: «Доверие в экономике можно рассматривать как установку к снижению субъек-

© В.Г. Яременко, 2009