

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРЕДМЕТА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

ДЕМЕНТЬЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВАЛЕНТИНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор,
Донецкий национальный технический университет,
e-mail: dementyevv@mail.ru*

Рассматриваются особенности определения понятия институт и трудности, связанные с определением предмета институциональной теории. Показано, что исходным логическим пунктом для объяснения экономических институтов и исходным элементом предмета институционального анализа является объяснение социального взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности. Различаются два аспекта институтов (правил): устранение неопределенности и создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях. Раскрывается ограниченность трансакционного подхода к анализу влияния институтов на экономическое поведение. Показано, что величина и структура трансформационных издержек включает в себя не только технологическую, но и институциональную составляющую и является также отражением институциональной структуры общества.

Ключевые слова: институты; институциональная теория; экономическое взаимодействие; социальное взаимодействие; трансакционные издержки; производственные издержки.

ON SOME PECULIARITIES OF THE SUBJECT OF INSTITUTIONAL THEORY

DEMENTYEV VYACHESLAV, V.,

*PhD, professor,
Donetsk National Technical University,
e-mail: dementyevv@mail.ru*

The definition features of the institution and the difficulties associated with determining of the institutional theory subject are considered in the paper. The author shows that the starting point for a logical explanation of the economic institutions and the original element of institutional analysis subject is an explanation of the social interaction between people in the economic activity. There are two different aspects of institutions (rules): the elimination of uncertainty and the creation of a very specific certainty in interactions. The limitations of transactional approach to analyze the institutions impact on economic behavior are revealed. The size and structure of the transformation costs include not only technological, but also the institutional component and is also a reflection of the institutional structure of society.

Keywords: institutions; institutional theory; economic interaction; social interaction; transaction costs; production costs.

JEL: B52, D02, E02.

В последние годы институциональная экономическая теория, в том или ином ее виде, становится все более распространенной в экономическом научном сообществе. Это связано с ее известными преимуществами по сравнению с ортодоксальной неоклассической теорией, в частности более реалистичными предпосылками и инструментариумом анализа экономических процессов.

Вместе с тем сохраняется известная неудовлетворенность состоянием институциональной экономической теории. Прежде всего, это неопределенность предметной области большинства институциональных исследований. «Ученые-институционалисты, – замечают Фуруботн и Рихтер, – отнюдь не во всем достигли единства мнений, и границы данного научного направления на сегодняшний день не могут считаться сколько-нибудь точно определенными» (Фуруботн и Рихтер, 2005. С. 549).

Неопределенность предмета институциональной теории имеет в своей основе отсутствие ясности в содержании понятия «институт» как базового концепта рассматриваемой теории.

Проблема заключается в том, что теоретическое исследование института не может начаться непосредственно с определения института как такового в качестве исходного пункта. Определение института в качестве исходного пункта выступает лишь как внешняя предпосылка исследования, но не элемент его теоретического содержания. Как мы старались показать в своей статье, любое такое определение будет или неполным и произвольным или в лучшем случае являться результатом конвенции. «В этом смысле начинать исследование институтов с определения термина институт не вполне корректно, поскольку в самом термине «институт» еще нет критериев того, что можно считать институтом, а что нет, т.е. того, какое содержание (признаки) соответствует данному понятию, а какое нет. По сути дела содержание определений основывается исключительно на авторском заверении, что под данным понятием разумеют то и то. Иногда при формировании исходных определений основываются на этимологии» (Дементьев, 2009. С. 14).

Понятие институт необходимо обосновать и вывести из некоего более общего основания. Вопрос, из какого?

Понятие институт характеризуется множеством различных признаков (правило, механизм принуждения, коллективное действие, порядок, модель поведения, организация и пр.). Данные признаки не являются безразличными и внешними друг по отношению к другу. Последние – взаимно обуславливают существование друг друга, отражаются друг в друге и, следовательно, имеют одно общее основание.

Таким общим основанием существования всего различающего содержания понятия институт (всех его признаков) является «социальное взаимодействие». Элемент взаимодействия, так или иначе, присутствует во всех признаках интересующего нас понятия и объединяет все определения институтов. Без этого признака все остальные элементы содержания понятия теряют какой-либо смысл. Любой институт неразрывно связан с социальным взаимодействием или отношениями между людьми.

Это означает тот факт, что исходным признаком (элементом), без которого невозможно исследовать понятие институт, является наличие общественной связи, взаимозависимости, взаимодействия между людьми.

Институты возникают в ходе социальных взаимодействий, сами институты представляет собой взаимодействие, институты имеют своим результатом взаимодействия. Тот факт, что понятие институт находится в

неразрывной связи с социальными взаимодействиями, констатируют все направления институционального анализа - как новая, так и традиционная институциональная теория.

Социальные институты, пишет Дж. Найт, распространены всякий раз, когда индивиды стремятся жить и работать совместно. «Мы производим их (институты – В. Д.) когда ведем нашу социальную жизнь» (*Knight, 1992. P. 1*). Дж. Ходжсон рассматривает институты как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия (*Ходжсон, 2003. С. 28*). «Любой институт связан с социальным взаимодействием», □ утверждает он (*Ходжсон, 2003. С. 43*). Для Д. Норта главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в установлении устойчивой структуры взаимодействия между людьми (*Норт, 1997. С. 21*). Институты, по его мнению, организуют взаимоотношения между людьми (*Норт, 1997. С. 17*). Т. Эггертссон определяет институты как множества правил, управляющих межличностными отношениями (*Эггертссон, 2001. С. 87*).

Таким образом, исходным логическим пунктом для объяснения экономических институтов (исходным элементом предмета институционального анализа) является объяснение социального взаимодействия между людьми в процессе хозяйственной деятельности. Исследуя общественные институты, мы в первую очередь исследуем взаимодействия между людьми.

Такое понимание предмета институциональной теории также разделяется как сторонниками традиционной, так и новой институциональной теории.

Впервые в явной форме данный подход к предмету институциональной теории был сформулирован Дж. Коммонсом в его известной статье «Институциональная экономика». Смена товаров и индивидуумов транзакциями и рабочими правилами коллективных действий отмечает переход от классической и гедонической школ к институциональной школе экономического мышления. «Этот переход есть изменение в конечном элементе экономических исследований. Экономисты классической и гедонической школ, а также их коммунистические и анархические ответвления, основывали свои теории на отношении человека к природе, а **институционализм основан на отношении человека к человеку** (выделено нами – В.Д.). Наименьшей единицей измерения классической школы был товар, произведенный с помощью человеческого труда. Наименьшей единицей измерения гедонической школы был такой же или подобный ему товар, обладаемый конечными потребителями. ... Но наименьшей единицей измерения институциональной экономики является единица деятельности – транзакция с ее участниками».

Такого подхода к характеристике предмета институциональной теории придерживается и О. Уильямсон в «Экономических институтах капитализма», отмечая, что исследование экономических институтов капитализма исходит из того, что транзакция есть базовая единица анализа, и подчеркивает важность ее организации (*Уильямсон, 1996. С. 52*).

Аналогичный взгляд на предмет анализа можно встретить и у Р. Коуза. «Следует осознать, — писал Р. Коуз, — что когда экономисты исследуют работу экономики, они имеют дело с воздействиями отдельных лиц или организаций на других, работающих в той же системе. Это и есть наш предмет. Если бы не было таких воздействий, не существовало бы

подлежащих изучению экономических систем» (Коуз, 1993. С. 28).

Таким образом, объяснить и исследовать институты – означает исследовать взаимодействия между людьми. Если мы хотим понять и объяснить институты, необходимо показать последние как необходимое опосредующее звено в системе социального взаимодействия, без которых невозможно осуществление устойчивой социальной структуры производства.

Это означает, во-первых, показать экономические взаимодействия (отношения) между людьми как причину возникновения институтов. Иными словами, показать то, каким образом социальное взаимодействие порождает институты или, точнее, порождает необходимость и потребность людей в их наличии и действии.

Во-вторых, необходимо показать и раскрыть институты как причину, которая формирует устойчивую структуру или хозяйственный порядок взаимодействия между людьми. Т. е. показать, что именно, каким образом и ради чего институты структурируют в экономическом поведении.

В-третьих, сам институт, выражаем ли мы его по формуле Д. Норта (правило плюс инфорсемент) или же используем формулу Коммонса (коллективное действие), или какие-либо иные определения, представляет собой определенный способ взаимодействия между людьми. И поэтому понять институты означает рассмотреть их как определенную систему взаимодействия между людьми.

Наличие взаимодействий между людьми в процессе хозяйственной деятельности не требует доказательств. Это есть доступный каждому наблюдению факт. Вся доступная нам хозяйственная жизнь образует некую систему, некую совокупную связь между экономическими агентами. В известном смысле экономические институты, как и экономика в целом, – это «продукт взаимодействия людей».

Процессы экономического взаимодействия чрезвычайно многообразны. Люди взаимодействуют между собой, обмениваясь благами на рынке, участвуя в процессе производства продуктов внутри фирмы, в процессе распределения доходов, заключают между собой контракты, взаимодействуют с государством и т. п.

В известном смысле мы можем повторить вслед за Гегелем, что в экономической жизни взаимодействие является истинной *causa finalis* вещей. Мы не можем пойти дальше познания этого взаимодействия именно потому, что позади его в экономической жизни нечего больше познавать¹.

Вопрос, далее, заключается в том, какой аспект влияния институтов на взаимодействия и обратно — взаимодействия на институты нас интересует в рамках институциональной теории. И здесь происходит своего рода раздвоение предмета исследования. А вслед за этим происходит и своего рода раздвоение институционального анализа.

Институты – это нечто, что структурирует взаимодействия, уменьшает или устраняет неопределенность и придает этим взаимодействиям некую определенность формы. Это определяет одну линию в анализе институтов, представленную в большей степени в новой институциональной теории НИЭТ.

С такой точки зрения, институты существуют *исключительно* для

¹ Как ни парадоксально, хотя всеми безусловно признается значение и роль понятия экономическое взаимодействие для объяснения институтов и для экономического анализа в целом, данное понятие оказывается еще менее проработанным в теоретическом плане, нежели понятие институт.

уменьшения неопределенностей, сопровождающих взаимодействие между людьми. «Главная роль, которую институты играют в обществе, — пишет Д. Норт, — заключается в уменьшении неопределенности путем установления устойчивой (хотя и обязательно эффективной) структуры взаимодействия между людьми» (Норт, 1997. С. 21).

Проблема устранения неопределенности связывается с затратностью информации и вытекающими отсюда транзакционными издержками. В рамках данного подхода при отсутствии транзакционных издержек для существования институтов нет никакой экономической основы. «Затратность информации является ключом к пониманию издержек транзакций» (Норт, 1997. С. 45).

В мире, где такие издержки отсутствуют, «институты, образующие экономическую систему, никому, и не для чего не нужны». «Если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатна и мгновенна, никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию не возникает»². Никаких других видов издержек, помимо транзакционных, в рамках данного подхода не рассматривается. И, соответственно, главной целью и результатом функционирования институтов является, по Уильямсону, минимизация транзакционных издержек (Уильямсон, 1996. С. 270).

На этой основе сформировалась концепция, которая получила название, следуя за О. Уильямсоном, «transaction cost economics», которая представляет собой ядро современной неинституциональной теории.

Однако влияние институтов на экономическое поведение (и на издержки этого поведения) не ограничивается величиной транзакционных издержек. И, соответственно, роль эффективности институтов и их функции не сводятся к минимизации величины ТАИ.

На недостаточность транзакционного подхода для объяснения неэффективности институтов в экономической жизни обратил внимание М. Олсон: «могли бы транзакционные издержки быть столь существенно высоки, — писал он, — чтобы держать большинство мирового населения в бедности, когда технологии и капитал, которые могли бы их сделать более продуктивными легко доступны» (Olson, 2000. P. 59).

З. Кутер по этому поводу пишет: «формы несостоятельности рынка настолько разнообразны, что их невозможно втиснуть в рамки ограниченной для разумных пределов концепции транзакционных издержек, и что, следовательно, интерпретация теоремы Коуза «в аспекте транзакционных издержек» следует рассматривать как ложное положение или как тавтологию, истинность которого достигается за счет расширительного толкования транзакционных издержек» (Cooter, 1997. P. 459).

И действительно, за рамками абстрактных теоретических схем, (теорема Коуза) инструментальное значение теории транзакционных издержек как способа объяснения **реального** влияния институтов на экономическое поведение оказалось достаточно ограниченным. Этим, в частности, можно объяснить общий спад интереса к данной проблеме в экономической литературе. Показательный пример, последняя книга Дугласа Норта, Джона Уоллиса и Барри Вайнгаста «Насилие и социальные порядки», в отличие от предыдущих работ Д. Норта, практически не содержит ссылок на транзакционные издержки как на фактор объяснения

² См.: Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 19.

экономической отсталости и неравенства в уровнях экономического развития (Норт, Уоллис и Вайнгаст, 2011).

Суть проблемы в том, что институты существуют не только (а, зачастую, и не столько) для устранения неопределенности как таковой, сколько для **создания вполне конкретной определенности**. Более того, именно создание определенности является той целью, ради достижения которой люди создают правила и вводят институты. Устранение неопределенности представляет собой, зачастую, лишь внешний побочный эффект данного процесса. Причем, поскольку в экономической системе доминируют асимметричные отношения, то речь идет о такой определенности, которая возникает не в целях реализации интересов всех или общества как такового, а интересов вполне определенных групп экономических агентов³.

В таком случае, — если мы ведём речь об определенных взаимодействиях и отношениях, — необходимость в институтах связана, прежде всего, со стремлением подчинить экономическую деятельность одних людей целям и интересам других. И теоретически такая необходимость (в институтах) не связана с проблемой затратности информации и может существовать также и в условиях полноты, бесплатности и доступности последней.

В этом случае для нас, как исследователей институтов, принципиальное значение приобретает не столько формальная сторона дела: экономические взаимодействия структурированы, неопределенность устранена, а трансакционные издержки минимизированы. Но, прежде всего, содержательная. А именно: какие по своему содержанию экономические взаимодействия и отношения порождает и отражает институциональная структура. Каково экономическое содержание структуры взаимодействия, возникающего как результат действия институтов.

Отсюда иной подход к оценке роли и функции институтов в экономической жизни. Именно такой подход возможно предложить, на наш взгляд, в качестве формулировки **предмета институциональной политической экономики**.

Целесообразно различать два аспекта институтов (правил). С одной стороны, правила являются средством или инструментом, с помощью которого одни индивиды влияют на других с целью подчинения и создания такой экономической структуры (или структуры экономического взаимодействия), которая обеспечивает для них максимизацию собственной выгоды.

С другой стороны, любое правило вносит определенность во взаимодействие между людьми как таковое, безразлично к характеру подчиненности между сторонами отношения. В этом (последнем) смысле правило имеет самостоятельное значение и представляет ценность само по себе безотносительно к тому, чья власть стоит за ним и стоит ли вообще.

В первом случае правило позволяет создать вполне определенную конкретность взаимодействия (другой вопрос какую) и получить одним индивидом выгоду за счет подчинения своим целям ресурсов и действий

³ «При формировании институтов фактор социальной эффективности необязательно и даже не так уж часто играет решающую роль; скорее, институты или по крайней мере формальные правила создаются в интересах тех, кто обладает властью, чтобы генерировать полезные для себя новые правила» (North, 1994. P. 360-361).

другого индивида (отношения найма)⁴. Во втором случае выигрыш от правила возникает за счет сокращения неопределенности и присваивается всеми, безразлично к тому, чьи интересы стоят за этим взаимодействием, т.е. безразлично к тому, кто, кого, к чему принуждает (правила дорожного движения).

Хотя указанные аспекты есть две стороны любого института, вместе с тем в одних институтах может доминировать одна сторона — создание вполне конкретной определенности во взаимодействиях (например, институты налогообложения), в других вторая — устранение неопределенности (например, метрическая система или правила бухгалтерского учета).

Вопрос заключается в том, что нас больше интересует: определенность формы взаимодействия как таковая или та конкретная форма, которую принимает определенность данного взаимодействия.

Здесь проходит разделение между двумя подходами к объяснению экономических институтов (транзакционным и политико-экономическим). Транзакционный подход делает акцент на общей стороне правил — их влиянии на упорядоченность действий сторон взаимодействия и роли транзакционных издержек. Для институциональной политической экономики важен иной аспект проблемы — какую именно упорядоченность создают институты и в чьих целях. Кто, кого, в каких целях принуждает посредством данного правила, и ключевую роль здесь играет асимметрия сторон отношений.

С известной долей условности можно говорить, что в одном случае мы имеем дело с **теорией институтов**. Экономика здесь лишь внешний объект приложения некой общей теории, поскольку сами базовые понятия теории, такие как «правило», «неопределенность», «затратность информации» не несут в себе специфически экономического содержания. Данная теория находится в таком же отношении к хозяйственной жизни как, например, теория управления.

Во втором случае мы имеем дело с собственной **институциональной политико-экономической теорией**, поскольку для нее базовой проблемой является содержание экономических взаимодействий, та определенность экономического взаимодействия между хозяйствующими агентами, которую и создают институты и следствием которых данные институты являются.

Для каждого из указанных аспектов предмета исследования различается также и подход к проблеме институциональных издержек.

Под институциональными издержками будем понимать такие издержки, причинами возникновения которых являются не природные или технологические факторы, а взаимные воздействия людей друг на друга. Поскольку взаимодействие структурируется институтами, то и величина этих издержек является результатом действия институтов и их влияния на поведение.

Для НИЭТ при оценке институтов ключевое значение имеют транзакционные издержки взаимодействия, связанные с затратностью информации. Данные издержки рассматриваются как единственный вид

⁴ Вряд ли институциональное регулирование отношений найма, или более широко, принципал-агентских отношений, связано исключительно с тем, что отсутствует или затратна информация о том, как будет вести себя агент (хотя и это, безусловно, имеет место). Скорее можно утверждать, необходимость в системе правил возникает именно потому, что принципал знает и способен предсказать, как именно поведут себя агенты в тех или иных ситуациях.

институциональных издержек, которые имеют значение⁵.

Вместе с тем, если анализировать институты с точки зрения содержания экономических отношений и взаимодействий, которые они устанавливают, то содержание институциональных издержек (а также как и институциональных выгод) шире трансакционных, понимаемых как информационные, издержек. Институциональные издержки в данном случае включают в себя, как сокращение величины доходов, ограничение доступа к собственности, изменения институционального статуса экономического агента (место в производственной иерархии, позиция на рынке, положение в структуре собственности, занимаемое место в общественном разделении труда и пр.). Сюда возможно отнести также и издержки и выгоды, возникающие как результат применения власти (экономической, политической, криминальной и пр.).

Влияние институтов на экономическое поведение носит здесь более широкий характер и включает в себя влияние на величину и структуру трансформационных издержек. При этом такие институциональные издержки не просто добавляются к трансформационным издержкам (хотя и это имеет место), но также активно формируют производственную функцию.

Реальная величина издержек на создание отдельного блага, распределение издержек между различными благами, характер распределения издержек между экономическими агентами, внутреннюю структуру издержек на производство блага, - все это невозможно вывести исключительно из технологической структуры производства. Величина и структура трансформационных издержек включает в себя не только технологическую, но и институциональную составляющую. Реальная величина трансформационных издержек формируются не только как результат состояния производительных сил, но и является также отражением институциональной структуры общества.

Отсюда меняется и подход к оценке эффективности экономических институтов: неэффективность институтов проявляется не в завышении величины трансакционных издержек, а в наличии в производственной системе либо избыточных, либо недостаточных трансформационных издержек.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Дементьев В. В. (2009) Что мы исследуем, когда исследуем институты // *Экономический вестник Ростовского государственного университета*. № 1, с. 13-30.

Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. М.: ИНФРА-М, 2005.

Коуз Р. (1993). Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catalaxu».

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА».

Норт Д., Уоллис, Д. и Вайнгаст, Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд. Института Гайдара.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма.

⁵ Если вам набили морду и забрали кошелек, то вряд ли данные издержки можно назвать трансакционными издержками по обмену правами собственности, в основе которых лежит неполнота информации.

СПб.: Лениздат, SEV Press.

Фуруботн Э. Г. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. Дом Санкт-Петербургского гос. ун-та.

Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Изд-во «Дело».

Эггертссон Т. (2001). Экономическое поведение и институты. М.: Дело.

Cooter R. (1997). The Coase Theorem / The New Palgrave Dictionary of Economic, vol. 1. The Macmillan Press Limited: London, pp. 457-460.

Knight J. (1992). Institutions and Social Conflict. New York: Cambridge University Press.

North D. (1994) Economic performance through Time // *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, June, pp. 360-361.

Olson M. (2000). Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. New York: Basic books.

REFERENCES

Dementyev V. V. (2009). What do we examine when investigate institutions. The Economic Herald of the Rostov State University, no. 1, pp. 13-30. (in Russian).

Institutional Economics: A New Institutional Economics: a textbook. М.: INFRA- М, 2005. (in Russian).

Coase R. (1993). The firm, the market and the law. М.: "Delo LTD" with the participation of the Publ. House «Catallaxy». (in Russian).

North D. (1997). Institutions, institutional Changes and economic performance. М.: Fond of economic book "START". (in Russian).

North D., Wallis D. and Vayngast B. (2011). Violence and social orders. Conceptual framework for interpreting recorded human history. М.: Publ. House of the Gaidar Institute. (in Russian).

Williamson O. (1996). The Economic institutions of capitalism. St. Petersburg: Lenizdat, SEV Press. (in Russian).

Furubotn E. G. and Richter R. (2005). Institutions and economic theory: Advances of the new institutional economics. St. Petersburg: Publ. House of the St. Petersburg State Univ. (in Russian).

Hodgson G. (2003). Economic theory and institutions: A Manifesto of modern institutional economics. М.: Publ. House "Delo". (in Russian).

Eggertsson T. (2001). Economic behavior and institutions. М: Delo. (in Russian).

Cooter R. (1997). The Coase Theorem / The New Palgrave Dictionary of Economic, vol. 1. The Macmillan Press Limited: London, pp. 457-460.

Knight J. (1992). Institutions and Social Conflict. New York: Cambridge University Press.

North D. (1994) Economic performance through Time. *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, June, pp. 360-361.

Olson M. (2000). Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist dictatorships. New York: Basic books.