

image not found or type unknown



Институционализм, или институциональная экономика – это школа экономической теории, рассматривающая эволюцию социальных институтов, таких как государство, право, мораль, традиции и их влияние на экономическое поведение. Основоположником институциональной экономики считается Торстейн Веблен, которому принадлежит идея, что институты могут быть уподоблены генам и что эволюция в хозяйственной системе и в живой природе протекает если не по общим, то по близким законам.

Термин «институциональная экономика» был введен в 1919 году Уолтоном Хамилтоном.

Единицей анализа в институциональном варианте экономической теории оказывается институт, Являющийся мельчайшей единицей деятельности и взаимодействия между экономическими агентами. Три школы институционализма (старый, новый и неоинституционализм) трактуют это понятие по разному, таким образом, единое определение института отсутствует.

Институты по Д. Норту – это совокупность правил и неформальных ограничений (общепризнанных норм поведения, достигнутых соглашений, внутренних ограничений деятельности), а также определенных характеристик принуждения к выполнению тех и других.

Функции институтов в обществе можно объединить в две группы:

1. Функции, характеризующие деятельность конкретных институтов:

- функция координации;
- функция кооперации;
- функция дележа и распределения издержек и выгод

1. Функции, характеризующие институциональную среду в целом:

- рамочное регулирование;
- обеспечение стабильности и предсказуемости;

- минимизация затрат ,связанных с заключением сделок;

- передача знаний.

Функция координации – выполняется институтами на основе создания информационной инфраструктуры и обеспечения к ней доступа экономических агентов, при этом достигается координационный эффект – снижение уровня неопределенности внешней среды.

Функция кооперации – свойственна институтам, обеспечивающим реализацию механизмов по гармонизации действий экономических агентов и достижение экономически и социально эффективных результатов.

Распределительная функция связана с распределением ресурсов, выгод и издержек через механизмы ограничения или стимулирования возможных способов действий экономических агентов. Масштабы последствий этой функции могут существенно варьироваться, при этом масштабы могут определяться действием соответствующих норм прямо и опосредованно.

Поскольку институциональная среда представляет собой совокупность основополагающих социальных, юридических и политических правил, фиксирующих границы установления институциональных соглашений, она определяет функции следующим образом:

Рамочное регулирование – ограничения набора доступных альтернатив для экономических агентов в целях минимизации числа конфликтных ситуаций и достижения эффективной координации.

Обеспечение стабильности и предсказуемости – достижение устойчивости экономической деятельности агентов через обеспечение предсказуемости социальной реакции на совокупность определенных действий.

Минимизация затрат, связанных с заключением сделок, – институты выступают гарантами обязательств, взятых на себя экономическими агентами, минимизируют издержки по поиску партнеров.

Передача знаний – функция формального или неформального обучения правилам либо через специально созданные организации, либо непосредственно в процессе осуществления деятельности.

Очевидно, что институты неоднородны. Их можно разбить на две большие группы – неформальные и формальные.

Неформальные институты основаны на информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев, являются той частью наследия, которое называется культурой, и пронизывают всю современную экономику. Возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого взаимодействия, неформальные ограничения являются: продолжением, развитием и модификацией формальных правил; социально санкционированными нормами поведения; внутренними, обязательными для выполнения стандартами поведения.

Формальные институты возникают, как правило, на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение. В структуре формальных институтов выделяются: политические институты; экономические институты; системы контрактации (способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами).

Также в экономической литературе выделяют два типа институтов:

Внешние – устанавливающие в хозяйственной системе основные правила, определяющие в конечном итоге ее характер (институт собственности).

Внутренние – которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки (предприятия, виды договоров, платежные и кредитные средства, средства накопления).

Определение институционализма с позиций OIE (Old, or Original, Institutional Economics) можно сформулировать на основе следующих положений:

- институциональная наука не сводится к рекомендациям по экономической политике, хотя институционалисты стремятся придать теории практическую направленность;
- институционализм активно использует идеи и данные других наук об обществе (психологии, социологии и др.) в целях более глубокого анализа институтов и поведения человека;
- главная задача экономиста заключается в изучении институтов и процессов их сохранения, обновления и изменения, поскольку институты – это ключевые

элементы любой экономической системы;

- экономика является открытой, эволюционирующей системой, действующей в условиях природной среды, подверженной технологическим изменениям и вовлеченной в социальные, культурные, политические и властные отношения;

- трактовка индивидуального агента как индивида, максимизирующего полезность, нереальна или ошибочна. Необходимо учитывать институциональную и культурную среду, в которой находится человек, т.е. люди не просто создают институты, а последние, в свою очередь, оказывают сильное влияние на поведение людей.

Сама идея планирования экономической деятельности не нова и реализуется в обществах с различными экономическими системами. Речь идет о границах планирования. Если государство пытается охватить «все и вся», то наступает момент, когда оно оказывается не в состоянии контролировать развитие экономических процессов. Невозможность в Едином Центре сбора и анализа всей информации об экономической деятельности в стране, учета изменений в спросе и предложении отдельных товаров и услуг приводила к искажению данных, которые, в свою очередь, закладывались в основу нового плана. Реализация такого плана только усиливала разрыв между ним и реальностью.

С институциональной точки зрения эффективность экономической системы и способы распределения информации на различных ступенях иерархии находятся в следующей зависимости: реальные экономические условия очевидны для экономических агентов только на нижней ступени производственного процесса. Эта информация о реальном положении дел должна пройти все уровни бюрократической структуры, снизу до самой ее вершины. Приказам, принимаемым после рассмотрения этой информации в высших инстанциях, предстоит тот же путь, только в обратном направлении — сверху вниз. При этом неизбежны значительные потери и искажение информации, даже при максимальной добросовестности всех заинтересованных лиц.

В командной экономике существовал целый ряд причин, по которым невозможно было обеспечить максимальную добросовестность всех заинтересованных лиц или избежать оппортунистического поведения. Кроме этого, в командной экономике создавались все условия для фальсификации данных об объеме выпускаемой продукции, приписках; было выгодным преувеличивать имеющиеся трудности и недооценивать имеющийся потенциал, скрывать недостатки в работе от вышестоящих лиц в той степени, насколько это было возможно.

В случае обнаружения нарушений вышестоящий начальник стоял перед выбором — как использовать полученную информацию. Зачастую в командной экономике эта проблема решалась не в пользу эффективности производства. Начальник и его подчиненный заключали между собой неформальное соглашение, которое предусматривало сокрытие правдивой информации от начальника более высокого уровня, а распределение выгод от подобного сотрудничества происходило уже между двумя участниками подобного соглашения. В случае, если вышестоящий начальник узнавал о нарушениях, то, как правило, и он вступал в данное соглашение, получая определенный процент за «молчание», который вынуждены были уступить ему первоначальные участники сделки, чтобы избежать наказания. Таким образом, вся бюрократическая система была покрыта сетью подобных неформальных отношений, ставших основными в командной экономике.

В командно-административной системе сфера влияния бюрократии значительно шире, чем в рыночной. Это связано с особенностями системы управления, которая охватывала всю структуру хозяйственных связей и организация которой во многом была обусловлена интересами бюрократического аппарата. Монополия на информацию, возможность отдельных чиновников определять порядок доступа к этой информации для различных категорий экономических субъектов, условия ее получения, а также распоряжения ресурсами способствовали повсеместному развитию коррупции, установлению многочисленных запретов и ограничений, способствующих получению бюрократической ренты.

Подытоживая все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

1. Институты командной экономики довольно прочно укоренились в российской экономической системе и в соответствии с эффектом «path dependence» (зависимость от траектории предшествующего развития) не могут не оказывать непосредственного воздействия на процесс реформ в переходный период.

2. Деятельность планирующих органов в командной экономике способствовала формированию «рынка наоборот», вытесняя механизмы ценового регулирования спроса и предложения в неформальную сферу. Институциональные матрицы двух систем — рыночной и командной включают большей частью противоположные составляющие, и различия проявляются, прежде всего, в отсутствии или неразвитости в командной экономике таких институтов, как институт частной собственности в его легальных формах.

