

Об экономических, социальных и институциональных интересах

© 2009 В.А. Юнин

Казанский государственный университет

В статье прослеживается взаимовлияние экономических, социальных и институциональных изменений. Определено, что институциональный и социальный интересы всегда предшествуют институционализации. Рассмотрено отличие неформальных норм от формальных.

Ключевые слова: потребности, экономический интерес, мотивация, прибыль, организация, институт, функциональная система, рутина, формальные нормы, неформальные нормы, права собственности.

В настоящее время возрастает интерес к институциональным аспектам хозяйственной деятельности человека. Эта деятельность осуществляется с целью удовлетворения потребностей хозяйствующих субъектов, обычно разделяемых на экономические, социальные и институциональные.

Потребности являются системообразующим фактором социального и экономического взаимодействия. Потребности продуцируют мотивацию - направленность субъекта на их удовлетворение. Мотивацию следует отождествлять с интересом. Интерес продуцирует отношения, а не наоборот. Интерес всегда индивидуален, так как связан с исторически развившимися потребностями, которыми обладает только целеустремленный субъект. Р. Нельсон и С. Уинтер пишут: "Такой вещи, как "общественные интересы" ... не существует, есть только совокупность индивидуальных интересов. Для того чтобы прийти к коллективным решениям, следует разрешить конфликты между интересами"¹.

В соответствии с существующими потребностями выделяют экономические, социальные и институциональные интересы. Встает вопрос о том, в чем заключается специфика этих интересов. Отношения по поводу производства, распределения, обмена, потребления изучаются как политэкономией, так и социологией. Институты регулируют как социальную, так и экономическую деятельность. С одной стороны, социально опосредована любая деятельность человека, с другой стороны, социология не изучает всего спектра человеческой деятельности. Хотя разные гуманитарные науки выделяют и изучают относительно изолированные сферы человеческой деятельности, следует признать, что отличие, особенно в местах их "пересечения", определяется больше методом, чем объектом.

Различия между социальным и экономическим, помимо разницы в методе, связаны со специфическими интересами. Экономический ин-

терес реализуется в стремлении получения прибыли от деятельности, что в условиях постоянной ограниченности ресурсов ведет к обмену и организации групповой деятельности. Л. Мизес писал: "Извлечение прибыли - постоянная цель любой деятельности... каждый индивид извлекает психическую прибыль из своих действий, в противном случае он бы ничего не делал"².

Образование новых правил, которые регулируют поведение в социуме, и их изменение идет сознательным образом посредством социального взаимодействия в общественном воспроизводстве. Это социальный процесс, он определяется эволюционно развившейся способностью людей к социализации (взаимосодействию). Данный процесс привел к появлению социальных потребностей (интересу) - принадлежать к определенной группе, занимать в ней достойное место, быть объектом уважения и пр.

Устойчивые во времени социальные отношения определенной группы людей приобретают характер институтов. Институциональные отношения, регулирующие процессы производства, распределения, обмена и потребления благ, являются экономической системой. При общей архитектуре институты имеют специфику для каждой группы людей, выделенной по этническому, административному, территориальному или по какому-то еще признаку. Эта специфика определяет характер экономических зависимостей для конкретного институционального пространства. Отличие социального взаимодействия от институционального состоит в том, что первое необязательно связано с устойчивыми схемами поведения и размер группы в нем не имеет значения.

Общепризнанным является определение институтов как рутинизированного, повторяющегося поведения людей³. Институты - это систе-

² Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М., 2000. С. 273,274.

³ Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. М., 2003. С. 11.

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М., 2000. С. 411.

ма (сеть) ментальных конструкций определенной группы людей, направленная на удовлетворение потребностей группы людей рутинизированным способом. Ментальные конструкции⁴ являются эволюционно сформировавшимися когнитивными механизмами удовлетворения потребностей людей. Институт формируется из институциональных правил и приобретает самостоятельное значение тогда, когда группа людей, составляющая институциональное пространство, становится настолько большой, что предельные изменения, вносимые дополнительным его членом, стремятся к нулю.

Рутинизация - следствие неоднократного повторения наиболее эффективного способа удовлетворения потребностей людей, составляющих институциональное пространство, стремящихся закрепить правила, в соответствии с которыми они гарантированно могут реализовывать собственные интересы. Рутинизация обеспечивает экономичность функционирования института.

Институты связаны с рутинизацией, тогда как на “острие”, на “переднем фланге” деятельности находится интерес. Институциональные отношения как рутинизированное человеческое поведение - форма человеческой деятельности как таковой, вне зависимости от того, в какой области она будет проявляться - в экономической, социальной, политической или даже в творческой. Институциональный социальный интерес проявляется по преимуществу в сохранении приобретенного статуса. Институциональный экономический интерес направлен на сохранение достигнутого уровня благосостояния, тогда

как интересы в изменении института - это мотив получения прибыли, а не институциональный интерес.

Механизм рутинизации одинаков для любых видов человеческой деятельности. Мы считаем институт функциональной системой, сохраняющей архитектуру функциональных систем, теорию которых разработал П.К. Анохин⁵. Представим функциональную схему института (рис. 1).

Из схемы видно, что мы вслед за Л. Мизесом, Д. Нортгом, Дж. Серлом акцентируем внимание на сознательном конструировании и изменении институтов хозяйствующими субъектами. Институты служат цели (полезному результату) структурирования поведения людей для того, чтобы они могли планировать и осуществлять свою деятельность в предсказуемых условиях. Особенностью функционирования института является то, что его изменение производят все члены институционального пространства - от законодателей до простых граждан - в соответствии со своими возможностями по изменению института и положением в социальной иерархии. Согласно своим ожиданиям хозяйствующие субъекты выбирают стратегию деятельности, осуществляют ее, получают результаты и сравнивают с запланированными. Если результаты не совпадают, то действия координируются, при этом происходят инкрементные предельные изменения института. Когда изменения накапливаются или неисполнение ожиданий членов институционального пространства становится критическим, происходит сознательная корректировка инсти-

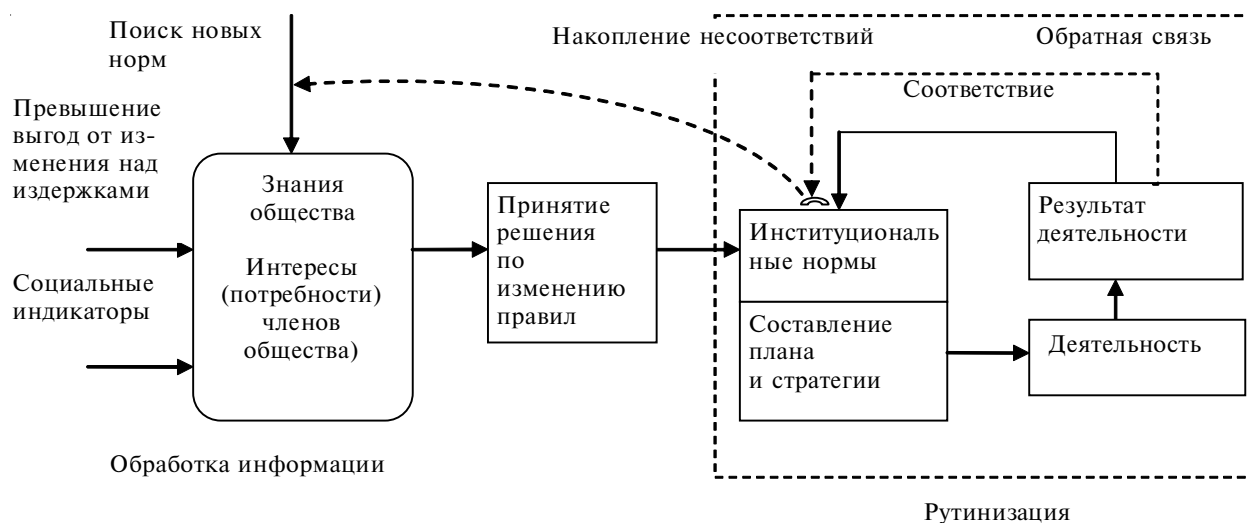


Рис. 1. Функциональная схема института

⁴ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 142.

⁵ Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. М., 1978. С. 236.

тута законодателем или уполномоченными на это лицами. Если лица, обладающие механизмами инфорсменты, не изменят институт, то он может перестать существовать фактически, сохранив формальную оболочку.

Человеку для побуждения к изменениям должна быть предложена выгода, превышающая затраты формирования новой функциональной системы, или повышены издержки осуществления прежней деятельности, т.е. у него должен появиться экономический интерес - мотив получения прибыли от изменения деятельности. По Д. Норту, институты изменяются, когда происходят фундаментальные изменения в соотношении цен осуществления той или иной деятельности. «Инкрементные изменения происходят от того, что руководители политических и экономических организаций приходят к мнению, что они могут добиться большего успеха, если привнесут в действующие институциональные рамки некие предельные изменения»⁶.

Люди в институциональных изменениях действуют через организации, которые также представляют собой функциональные системы. Реализация экономического интереса и фиксация достигнутого уровня благосостояния заставляют людей объединять усилия там, где это связано с использованием ограниченных ресурсов. Производство активов, имеющих ценность в рамках человеческой деятельности наиболее эффективным из доступных способов, является экономической деятельностью. Эффективность в условиях ограниченности ресурсов подразумевает экономность. Характер производства определяется собственностью на средства производства, по-

требностями, способностями и статусом субъектов, вступающих в производственные отношения. Потребление, хотя и социально опосредованно, но все же индивидуалистично и, как правило, не требует объединения усилий людей.

Для реализации своих интересов индивиды используют разные инструменты, один из которых - организация. Организация возникает как инструмент достижения целей, которых не может достичь отдельный индивид.

Производственные отношения являются подмножеством институциональных отношений. И организации и институты образуют сети отношений (рис. 2).

Капитал, который не накапливается в материальных активах, накапливается в нематериальных сетях производства, распределения и обмена. Капитал, формируемый в сетях, является «сетевым» капиталом или сетевыми активами. К «сетевому» капиталу относятся производственные и институциональные отношения, к вещественному капиталу - ресурсы и материальные продукты труда. Деньги, с этой точки зрения, не являются отдельным видом капитала, они относятся как к вещественному капиталу, потому что представляют компактным образом «свернутые» материальные блага, так и к «сетевому» капиталу, так как показывают объем полномочий, позволяющих одному человеку приобретать у другого часть его труда или принадлежащего ему вещественного капитала. Объем этих полномочий и характер отношения людей по поводу обмена закрепляются институциональной структурой. Право на владение активами, заключенными в институциональных сетях, зависит от его

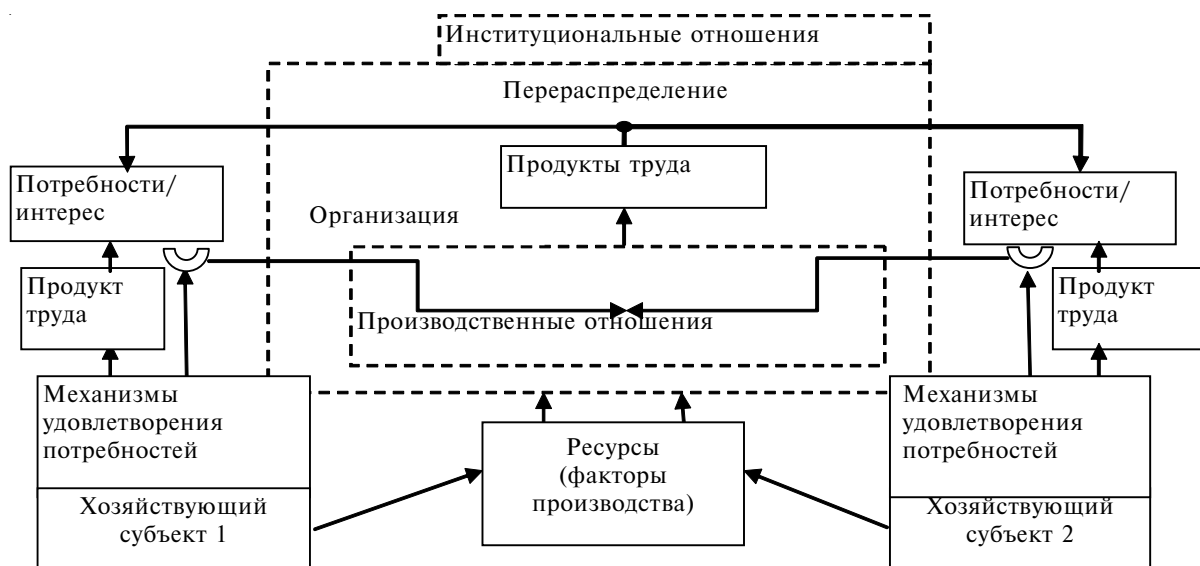


Рис. 2. Схема институционализации производственных отношений между субъектами экономики

⁶ Норт Д. Указ. соч. С. 23.

признания другими членами институционального пространства.

Институты и фирмы являются “сетевыми” активами, куда вложены определенные средства в прошлом, эксплуатация этих активов дает поток доходов, оцениваемых как рост или неухудшение благосостояния членов институционального пространства в процессе воспроизводства. При использовании термина “организация” говорится о людях, эксплуатирующих принадлежащий им “сетевой” и вещественный капитал (организация как институт) для удовлетворения своих потребностей (организация как инструмент) в рамках ими самими установленных ограничений.

Реализацию институциональных экономических интересов связывают обычно с взаимовлиянием формальных и неформальных институтов.

Формализация института несет функцию экономии на масштабе, выполняет предписывающую, нормативную, информативную функцию, облегчает изучение правил. Формализация упрощает процесс применения санкций в случае типичных ситуаций, что снижает их себестоимость. Издержки формализации и последующего поддержания правил в работоспособном состоянии должны покрываться эффектом от масштаба.

Институт есть схема человеческой деятельности, но не всякая схема деятельности есть институт. Так, существуют перцептивные, когнитивные, логические схемы, они связаны с человеческой деятельностью, но не являются институциональными. Правила эвакуации при пожаре, правила заполнения налоговой декларации также являются схемами человеческой деятельности, но это регулятивные (предписывающие) правила, а не конститутивные (коллективно признанные процедуры образования статусных функций), они не являются институциональными правилами⁷.

Вновь вводимый закон не является институтом. Это схема определенных “правил игры”. Станет ли он институтом или нет, зависит от того, примут ли его члены институционального пространства, в том числе и те, кто обладает полномочиями по принуждению к выполнению этих схем поведения хозяйствующими акторами. Не работающий закон не может быть институтом по определению, так как институт – рутинизированный образ поведения людей.

Не может быть неформальных и формальных институтов, регулирующих один и тот же тип отношений субъектов, соответственно, они не могут вступать в противоречие. Одни из них

⁷ Серл Дж. Что такое институт? // Вопр. экономики. 2007. №8. С. 5-27. С. 14.

просто не являются институтами, противоречия же возникают между интересами. В действительности неформальные правила как раз и являются институтами. Формальные правила должны пройти стадию институционализации, чтобы стать институтами, т.е. они должны быть изучены, усвоены и рутинизированы членами институционального пространства.

Когда формальные нормы не способствуют реализации интереса экономических субъектов, последние организуют свои отношения посредством неформальных институциональных правил. Так как неформальные институты представляют собой ту среду, в которой происходит осуществление реальной деятельности субъекта, изменять ее намного сложнее.

Если определять ценность института по степени сопротивления его изменению, то в соответствии с теорией ценности (А. Алчиан, Л. Мизес) для отказа от благ, получаемых при данной институциональной архитектуре перераспределения, стоимость альтернативного набора благ, в пользу которых делается выбор, должна быть выше. Для совершенного институционального проектирования потребовалось бы знание потребностей каждого субъекта, которое, как показал Ф. Хайек, невозможно.

Неподдерживаемые же нормы можно легко законодательно менять, не получая при этом целевого результата. В данном случае следует говорить не о неэффективном институте, а об отсутствии института. Неэффективным можно признать институт, если он соответствует критерию института⁸, но не ведет к достижению целей общества. При этом он может вести к максимизации полезности отдельных его членов.

Обыкновенному человеку, сталкивающемуся с несовершенством институциональных правил, вполне может быть доступно видение того, как их можно улучшить, но он это сделать не может. Институциональное проектирование изначально наталкивается на сопротивление не всех членов институционального пространства, а небольшого числа собственников нематериальных активов, распределенных в институциональных сетях. Происходит политический торг или борьба интересов, по Шумпетеру. Эффективность институциональных реформ, в первую очередь, зависит от баланса сил между реформатором и людьми, находящимися в “узлах” институциональных сетей. Сначала конфликт интересов, сознательное установление норм, а затем уже их рутинизация. Процесс более связан не столько с зависимостью от исторического пути развития институтов, сколько с текущим распределением

⁸ Серл Дж. Указ. соч. С. 24.

прав собственности. Решающее значение исторический путь развития принимает, оказывая влияние на менталитет собственников нематериальных активов, умеющих добиваться своих целей определенным образом, а не на “национальный характер” членов институционального пространства.

Формальные институты, которые не поддерживаются целевой группой людей, существуют номинально (номинальный институт), тогда как неформальные институты являются институтами реальными. Например, институт частной собственности “представлен” и реально, и номинально. В России в 1990-х гг. наиболее четко проявлялась разница между функционированием формальных и неформальных правил в области этого достаточно хорошо изученного института. Перераспределение собственности шло далеко не по формально установленным правилам. С его окончанием появилась потребность в установлении формальных правил с целью спецификации приобретенных прав собственности. До того отношения собственности регулировались неформальными институциональными правилами тех групп,

которые участвовали в конкурентной борьбе. Также и развитие капитализма в Европе происходило путем конкуренции между государствами, использующими новые институциональные “технологии”, а не конкуренцией между самими институтами. В результате подобной борьбы “побеждает” тот институт, который использовали наиболее сильная группа или государство.

Движущая сила изменений находится в экономическом интересе - мотиве получения прибыли, проявляющемся до процессов институционализации. Формальные нормы влияют на величину ожидаемой прибыли, получаемой от изменения поведения, эти правила можно обойти, вопрос в цене. Реальная деятельность хозяйствующих субъектов конструируется (планируется и осуществляется) исходя из опыта, полученного ими от прошлых взаимодействий с окружающей их институциональной средой и регулируется принятыми в этой среде правилами, имеющими неформальную природу. Очевидно, что чем более развито общество и экономические институты, тем меньше разрыв между формальными и неформальными правилами.

Поступила в редакцию 07.09.2009 г.