

9. Рогач О.І. Міжнародні фінанси / О.І. Рогач, А.С. Філіпенко, Т.С. Шемет. – Київ: Либідь, 2003. – 784 с.
10. Estimated Gross Domestic Product for 2012. – [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.legalandgeneral.com/investments/products-and-funds/index-tracker/global-emerging-markets/>.
11. Eurozone crisis live: UK would suffer 'deep recession' if eurozone fragments. – [Electronic Resource]. – Access Mode: <http://www.guardian.co.uk/business/2012/feb/01/eurozone-crisis-greece-talks-manufacturing>.
12. Underhill G. State, Market and Global Political Economy / G. Underhill // International Affairs. — 2000. — V. 76 (4). — P. 805-824.
13. World GDP Growers 2012. The Economist. – [Electronic Resource]. – Access Mode: http://www.lib.uwo.ca/news/business/2011/12/06/theworldinfigurestop_growersworld_gdp_growers2012.html.

УДК 330. 1

Заклекта О.І.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Шиманська О.П.,
к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ СУЧАСНОЇ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Моделі трансформації, що ґрунтувалися на неокласичній економічній теорії та стали теоретичною основою постсоціалістичного реформування української економіки в сучасних умовах уже не спрацьовують. Ідейне банкрутство неокласичного підходу та його методологічних принципів продемонструвала також і глобальна економічна криза. Поряд із традиційними чинниками виробництва (землею, працею та капіталом), важливими стають інституціональні, які визначають динаміку економічного зростання. Інституціональні зміни, що суттєво впливають на сучасний економічний розвиток, вимагають їх врахування в економічній теорії і, відповідно, використання інституціонального аналізу. В цих умовах на передній план економічної науки висувається інституціоналізм як визначальний науковий напрямок, що в найбільшій мірі впливає на економічну теорію, практику та політику. Оскільки всередині самого інституціонального напряму в економічній науці немає єдності, а існують значні розбіжності, то дослідження методологічного інструментарію даного напряму не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Останнім часом опубліковано праці найяскравіших представників сучасного напряму світової наукової думки: Т. Еггертсона, Д. Норта, Р. Коуза, О. Уільямсона та інших. З'явилися також вітчизняні теоретичні дослідження проблем трансформаційних процесів національної економіки з інституціональних позицій, які знайшли відображення у працях А.А. Чухна, П.М. Леоненка, О.О. Прутської, І.О. Бочана, Т.В. Гайдая та інших. Однак, відсутність єдиної інституціональної економічної теорії в сучасних умовах та її дискусійність вимагає подальших наукових досліджень, оскільки низка проблем теорії та методології даного напряму знаходяться на етапі вирішення.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей методологічного інструментарію сучасної інституціональної теорії та її еволюційна перспектива.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідним поняттям інституціональної теорії є «інституція» («інститут»). В науковій літературі не існує однозначного визначення цієї категорії. Певною мірою це є свідченням складності і багатомірності явищ, що вона відбиває. Прихильники «вузького» її трактування розглядають соціальні інститути як систему формальних норм («від конституцій, статутного і загального права, а також підзаконних актів до індивідуальних контрактів») [1, с. 64] та функціональних органів суспільства (держава, органи самоврядування тощо), які контролюють виконання встановлених норм. В більш широкому сенсі до складу інститутів поряд із зазначеними включають неформальні, або неофіційні правила, «які беруть свій початок у культурі» [1, с. 62] – традиції, звичаї, інші неписані кодекси. Таким чином, інститути – це суспільно визнана сукупність формальних і неформальних обмежень, що структурують взаємодію людей шляхом формування їх мотивації і окреслення меж вибору, та установ, що контролюють і забезпечують додержання встановлених правил у суспільстві.

У сфері економіки сукупність інституційних обмежень, установ та механізмів забезпечення взаємодії суб'єктів господарювання формують інституційну структуру, яка визначає господарський порядок суспільства. «Інституції забезпечують суспільство основною структурою, – зазначає Д. Норт, – за допомогою якої люди впродовж історії створювали порядок і намагалися зменшити невизначеність у процесі обміну» [1, с. 151]. Сучасні дослідники визначають господарський порядок як взаємопов'язану єдність «правил, норм та звичаїв господарювання, статутів, які забезпечують їх дотримання, форм та механізмів взаємодії суб'єктів економічного життя, регулювання економіки державою та іншими організованими структурами» [2, с. 10]. Соціальні інститути можна розглядати як своєрідні суспільні блага, притаманні будь-якій економічній системі, у тому числі й ринковій. Вагомість їх значення виявляється через виконувани ними функції. Тарушкін О.Б. акцентує увагу на двох функціях інститутів у процесі економічного розвитку:

1. Координаційна. Загальновідомі правила економічної діяльності зменшують рівень невизначеності в процесі ринкових взаємовідносин підприємців, поліпшують їх інформованість щодо можливої поведінки партнерів внаслідок змін інституційного середовища. Правила і норми є умовами дій суб'єкта у ринковому середовищі в міру того, як раціональність його поведінки залежить від ступеня інформованості і здатності використовувати наявну інформацію для прийняття рішень. Суб'єкти господарювання в змозі прогнозувати реакцію контрагентів на власні дії і внаслідок цього планувати поточну і довготермінову діяльність. Таким чином, завдяки розвинутій системі ринкових інститутів підприємці одержують можливість мінімізувати підприємницькі ризики і обмежувати свої трансакційні витрати.

2. Розподільча. Соціальні інститути безпосередньо впливають на розподіл економічних ресурсів у суспільстві. Йдеться не лише про вплив на структуру товарообігу в межах загальної відносно вільної економічної гри, але й про певні типи формальних інститутів, що забезпечують рух ресурсів відповідно до жорстко визначених правил (наприклад, біржа як кодекс норм, за якими здійснюються біржові трансакції, банківське кредитування). Розподільча функція інституціональної системи реалізується через самообмеження дій суб'єктів господарювання, за посередництва низки позаекономічних організацій (наприклад, органів правової системи) та через організації, які самі є «колективними» гравцями і стоять над окремими економічними агентами [3, с. 41-42].

Перелік функцій соціальних інститутів не є вичерпним. На наш погляд, його варто було б доповнити принаймні ще мотиваційною (цілеспрямування і цілереалізація економічної діяльності) та кореляційною функціями. Так, Р. Коуз, виступаючи з лекцією при врученні йому Нобелівської премії і оцінюючи свій внесок у розвиток економічної науки, зазначав: «Все, що мені вдалося, – це показати важливе значення для економічної теорії фактора, який можна назвати інституціональною структурою виробництва» [4, с. 340]. Вона формує актуальну соціально значущу систему стимулів, покликану забезпечити спрямування мотивації, інтересів і дій відокремлених суб'єктів у суспільно необхідне русло, в рамках яких відбувається розв'язання суперечностей приватних і суспільних інтересів, структурується взаємодія економічних суб'єктів і завдяки цьому забезпечується поступовий розвиток.

Кореляційна функція інститутів полягає в тому, що через них встановлюється і реалізується зв'язок між суб'єктивним і об'єктивним у процесі соціально-економічного розвитку, між станом економіки і характером державного ладу. Поряд з технологією виробництва інституції є об'єктивним чинником розвитку (реально існують у певних формах, формують трансакційні і трансформаційні витрати, визначають прибутковість і доцільність економічної діяльності). Водночас, інституції є опредметненим результатом свідомої суб'єктивної (за носієм) діяльності людей (державних органів, громадських організацій). Завдяки цьому вони виступають ланкою, яка опосередковує перебіг і взаємодію свідомої суспільної діяльності і об'єктивного економічного процесу.

Поряд з цим, чинна система інституцій, з одного боку, має бути розроблена на підставі конституційно визначених засад (державного устрою, характеру розподілу влади в державі тощо), з другого – сама має віддзеркалювати ці засади через систему розподілу повноважень і функцій органів державної влади, механізмів їх здійснення. Іншими словами, існує певна залежність (кореляція) між ступенем суверенності, демократичності та іншими базовими характеристиками держави, механізмом здійснення державної влади та характером економічного розвитку. Провідником такого зв'язку є відповідна інституційна структура. Акцентуючи увагу на значенні інститутів у процесі суспільно-економічного розвитку, Д. Норт писав: «Вони зв'язують минуле із сучасним та майбутнім, так що історія – це великою мірою щораз повніша розповідь про інституційну еволюцію, в якій історичне функціонування економік можна зрозуміти лише як її невід'ємну частину. Вони є ключем до розуміння взаємозв'язку між державним ладом та економікою, а також наслідків цього взаємозв'язку для економічного зростання (або застою і занепаду)» [1, с. 151].

Кореляційна функція інститутів знаходить вияв в історичній спадковості, що забезпечується у більшій мірі за рахунок неформальних інститутів – успадкованих традицій, звичаїв, етичних, моральних норм, правил корпоративної честі тощо, яких люди дотримуються добровільно, без зовнішнього примусу. Внутрішні норми, які поряд із зовнішніми зумовлюють мотивацію людей, на відміну від останніх змінюються поступово. Завдяки цьому вони зумовлюють спадковий характер економічного розвитку і певну інерційність економічної системи.

Неможливість раптової і одночасної зміни соціально-економічних відносин при переході від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової, тривалість перехідного періоду пояснюються живучістю саме неформальних інститутів (рутин). Ці загальноприйняті звичні зразки поведінки громадян, фірм, організацій, владних структур утворюють найміцніше «ядро» системи інститутів. Вони укорінилися у індивідуальній і суспільній підсвідомості і змінюються у міру формування альтернативних моделей поведінки, пов'язаних із виваженням і усвідомленням вигод і витрат. Значення неформальних інститутів не варто недооцінювати в процесі управління. Адже їх регулюючий вплив на перебіг економічного розвитку за певних умов може бути сильнішим від формальних інститутів (відомі кодекси купецької честі). Особливі сподівання покладаються на неформальні інститути за відсутності або економічної невинуватості офіційних регуляторів державою певних ринків або їх сегментів, а також у нестабільному соціально-економічному середовищі.

На стабілізуючій ролі неформальних інститутів, що має виключне значення за умов трансформаційних перетворень, наголошувала О. Прутська. Радикальний і швидкий злам попередньої системи господарювання, в процесі якого відбулася зміна формальних інститутів, призвів до неузгодженості функціонування формальних і неформальних інститутів. Каркас нових нормативних правил дисонував зі стереотипами старої ділової поведінки (наприклад, неповагою до закону, коли підприємливість асоціювалася з умінням діяти поза легальними нормами). Потрібний був час, щоб дослідним шляхом оптимальні зразки поведінки підприємців закріпилися у нових рутиних. Стрес змін відчуває велика кількість підприємців, що ускладнює адаптацію до змін середовища та поглиблює кризовий стан. «Тому тривалий трансформаційний спад має цілком логічне інституціональне пояснення. Щоб криза не обернулася катастрофою, необхідно використовувати в перехідний період певну частину звичних правил в якості «якоря» в нестабільному середовищі. Вибір конкретних варіантів стабілізуючих інститутів визначається специфічними умовами кожної країни. Особливу роль у цьому відіграє держава» [5, с. 111].

Виходячи із системних соціальних засад спільної економічної діяльності та упорядкованості її за допомогою інститутів, В.В. Гребенников визначає такі принципи інституціоналізму [1, с. 152]:

- інститутоцентризм – предметом дослідження кожної галузі соціальної науки є конкретна інституціональна форма соціального буття (система інститутів);

- неможливості зведення природничонаукового і соціального знання: між ними існує чітка межа (категорії соціальної науки відображають властивості лише соціальних відносин, які не містять жодного атому речовини), кожен з них має свій власний предмет дослідження, між явищами відповідних сфер буття не існує безпосереднього причинно-наслідкового зв'язку (зміни в технології виробництва не призводять до безпосередніх змін в інститутах – принцип методологічного соціалізму (методологічного колективізму) – модель поведінки кожного суб'єкта попередньо визначається особливими засадами, що формуються інститутами (на наш погляд, точніше це можна назвати принципом соціально-інституціонального детермінізму);

- принцип єдності – не існує матерії соціального буття, яку б можна було представити відокремлено від норм права та інших інститутів. Економічний зміст господарських відносин невід'ємний від їх правової форми без втрати інституціональної своєрідності. Форма і зміст цих відносин не розпадаються на окремі сутності, одна з яких первинна, а друга вторинна. Одна – об'єктивна, а інша – суб'єктивна. Вони є однопорядковими сутностями;

- принцип історизму – соціально-економічна система є такою, що розвивається як конкретно-історична цілісність. Економічні явища не можна пояснити інакше, як явища певної культури, не беручи до уваги існуючі в кожний історичний проміжок часу соціально-культурні інститути [1, с. 39-44].

Характерною рисою інституціонального аналізу є пояснення механізму соціально-економічного розвитку через використання принципу діалектичної суперечності. Завдяки даному принципу розглядаються суперечності інтересів (підприємців, держави, власників, найманих менеджерів та працівників), які є джерелом розвитку суспільства. У процесі розв'язання внутрішніх суперечностей між господарюючими суб'єктами особлива роль, з точки зору інституціональної теорії, належить державі. Остання виступає як арбітром (правові структури держави), так і силою, яка змушує економічних агентів виконувати взяті на себе зобов'язання згідно з юридичними нормами. Схильність господарюючих суб'єктів до опортуністичної поведінки та максимізації власної вигоди через порушення укладених угод вимагає створення державних інституцій, які б формували умови для дотримання цими суб'єктами контрактів та гарантували їх виконання. Як зазначає Д. Норт: «Забезпечення третьою стороною виконання контрактів означає розвиток держави як сили примусу, спроможної ефективно стежити за дотриманням прав власності та виконанням контрактів» [6, с. 80].

Якщо предметом дослідження неокласиків є статична модель ринкової рівноваги економічної системи, то з точки зору інституціональної теорії соціальні явища розглядаються в динаміці. Це є свідченням подвійної інституційної структури, яка зумовлює у сучасному українському суспільстві необхідність інституційної еволюції та інституційних змін. «Залежність інституціональної зміни від її шляху – це ключ до аналітичного розуміння довготермінової економічної зміни», – підкреслює Д. Норт [6, с. 144]. Розглядаючи поняття ціни в сучасних умовах, вона не є результатом взаємодії сил попиту і

пропозиції, а – наслідком інституційної динаміки. Якщо неокласики вважали метою фірми максимізацію прибутку, то представники інституціоналізму розглядають фірму як особливий інститут з різними варіаціями мотивів та цілей і стратегій поведінки.

На початку XXI століття відбулася еволюційна диференціація інституціональної теорії. Сучасний економічний інституціоналізм представлений множиною внутрішніх течій, тому єдиної теорії на даний час не існує. Іншаков О. і Фролов Д. виділяють три основні течії:

- 1) ліберальну (неоінституціоналізм);
- 2) радикальну (традиційний інституціоналізм);
- 3) помірну («новий» неоінституціоналізм) [7, с. 76].

На думку багатьох дослідників нова інституціональна економічна теорія сформувалася у 1990-ті роки [8] і, як констатує О. Уільямсон, має прямою приємницею неокласичну економічну теорію, однак характеризується більшою мірою свободи та пошуку [9]. Разом з тим, її схожість зі старим інституціоналізмом є менш вираженою. «Згідно з новою інституціональною теорією, по-перше, інститути мають значення і підлягають аналізу... По-друге, вона відрізняється від ортодоксії, але не ворожа їй і, по-третє, репрезентує міждисциплінарну комбінацію права, теорії організації і економічної теорії, в якій економічна теорія є першою серед рівних» [9, с. 105-106].

Методологічний інструментарій нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ) має надзвичайно важливе значення для розуміння тенденцій розвитку економічних знань. Якщо основою старої інституціональної теорії було вивчення інститутів, то в рамках НІЕТ інститути досліджуються з допомогою інструментів економічної теорії. Нова інституціональна економічна теорія доповнює економічну неокласику концепцією трансакційних витрат, а також розглядає такі поведінкові характеристики як права, угоди і організації та їх вплив на основні інститути ринкового господарства. Такий арсенал економічного інструментарію дозволяє аналізувати широке коло проблем розвитку трансформаційного суспільства.

Зважаючи на односторонній розвиток неокласичної економічної теорії, її абстрагування від реальної економіки та критикуючи мейнстрим, Р. Коуз включає у коло своїх досліджень витрати ринкового обміну, процеси всередині фірми та організаційну структуру угод. Він зазначає: «Ми маємо споживачів, позбавлених людських якостей, фірми – без організації і навіть обмін без ринків» [10, с. 3].

У статті «Проблема соціальних витрат» Р. Коуз розглядає питання ефективного оптимуму та максимізації загального результату. Він доводить, що зміна існуючої системи, яка зумовлює покращення одних рішень, може погіршувати інші. Новий напрямок під назвою «Економіка і право», заснований Р. Коузом, став правовим за стилем, але економічним за змістом основних висновків. Значним є і вклад Р. Коуза в теорію трансакційних витрат, адже «без поняття трансакційних витрат не можна зрозуміти як працює економічна система, продуктивно проаналізувати низку проблем, що в ній виникають, а також отримати основу для напрацювань політичних рекомендацій» [4, с. 9]. Трансакційні витрати Р. Коуз трактує як «витрати збору й обробки інформації, витрати на здійснення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю та юридичного захисту виконання контрактів» [4, с. 16].

Представник нової інституціональної економічної теорії О. Уільямсон в коло своїх наукових інтересів, порівняно з Р. Коузом, включає ще один елемент – теорію організації та менеджменту. В рамках теорії трансакційних витрат, яку дослідник включив у теорію організації, він розвинув вивчення неповних контрактів. Його теорія на практиці допомогла обґрунтувати ефективність нестандартних способів ведення бізнесу. Якщо раніше у практиці діяльності антимонопольного комітету такі явища як злиття, збільшення концентрації виробництва, ексклюзивні дилерські поставки оцінювались як такі, що обмежують конкуренцію та завдають шкоди споживачам, то за допомогою даної теорії вони стали виправданими у зв'язку з економією на трансакційних витратах. Теорія трансакційних витрат стала використовуватися у судовій практиці з метою застосування розумного підходу до виправдання нестандартних способів ведення бізнесу. Вона захищає інтереси менеджменту великих корпорацій.

Яскравим представником нової інституціональної економічної теорії є Д. Норт, який у 1993 році отримав Нобелівську премію за пояснення економічних та інституціональних змін завдяки застосуванню економічної теорії і кількісного аналізу. В своїх працях Д. Норт продемонстрував для економічного розвитку значення таких інститутів як конституція, право, економічна організація та ідеологія [11]. Основними причинами соціальних змін Д. Норт вважає зміну відносних цін, ментальності, нові знання та технології. Історію економіки Д. Норт розглядає виходячи з двох типів соціально-політичної організації: соціального порядку, заснованого на обмеженому доступі до ресурсів, що породжує ренту; порядку, заснованого на відкритому доступі до ресурсів і конкуренції. Умовами переходу від першого до другого є: дотримання законів, наявність партій, корпорацій, контроль за військовою сферою. Ці порядки, теоретично обґрунтовані Д. Нортом, проявляються в реальних умовах сучасності. Другий тип соціального порядку одержав розвиток в останні 300 років у розвинених країнах світу. Соціальний порядок, заснований на лімітуванні ресурсів політичним способом був властивий командно-адміністративній системі і частково властивий для економік трансформаційного типу, де головною конкурентною перевагою, яка дає можливість одержувати ренту, є наявність приватної економічної влади. Умовою рентного доходу є володіння перевагою у

доступі до ресурсів, що змушує господарюючих суб'єктів погоджуватися на умови трансакцій, які диктує власник активів. Основою економічної влади є: монополія, гроші, політико-адміністративний вплив або кримінальні авторитети. Отже, найціннішим ресурсом підприємств в економіці, що трансформується, є приватна економічна влада, завдяки якій активи власника здатні приносити рентний дохід. Такий дохід може одержувати лише те підприємство, яке може «нав'язати» свої умови постачальникам ресурсів або споживачам його товарів. Чинниками приватної економічної влади є наступні: 1) нездатність державної влади у повній мірі забезпечити виконання законів [12]; 2) відсутність надійного захисту прав власності внаслідок дефіциту ефективної публічної (законодавчої, виконавчої та судової) влади та її нездатність забезпечити примусове виконання контрактів [13, с. 47]. Тому запорукою успішного бізнесу є інвестування коштів у владу, тобто фінансування діяльності політичних партій і просування своїх представників у державні структури та інвестиції в корупцію для прийняття вигідних рішень [13, с. 47].

Висновки з даного дослідження. Отже, праці Р. Коуза, О. Уільямсона, Д. Норта продемонстрували міждисциплінарний підхід до аналізу економічної системи. Вони активно використовують методологічний інструментарій соціології, організації права, менеджменту, історії і політики. Значимість нової інституціональної економічної теорії полягає у її широкому застосуванні на практиці.

Підсумовуючи зазначимо, що в сучасних умовах необхідно не лише розвивати методологічний інструментарій інституціоналізму, а й здійснювати синтез окремих його елементів. Зміцнення методологічного фундаменту інституціональної економіки дозволить здійснити перехід до нової парадигми міждисциплінарних досліджень.

Література

1. Институциональная экономика : учеб. пособие / Под рук. Ю.С. Львова. – М., 2001. – 318 с.
2. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности: методологические проблемы современной науки / Э.Г. Юдин. – М., 1978. – 392 с.
3. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика : учеб. пособие / А.Б. Тарушкин. – СПб., 2004. – 368 с.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
5. Прутська О.О. Институціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О.О. Прутська. – К., 2003. – 256 с.
6. Норт Д. Институції, институційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
7. Иншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 63-77.
8. Расков Д. Риторика новой институциональной экономической теории / Д. Расков // Вопросы экономики. – 2010. – № 5. – С. 81-95.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
10. Coase R. The firm, The Market, and the law / R. Coase. – Chicago and L.: University of Chicago Press, 1988. – 217 p.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
12. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ; Хранитель, 2006. – С. 19-34.
13. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.