

*І. І. Вініченко,  
д. е. н., професор, Дніпропетровський державний аграрний університет*

## РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНСТИТУТІВ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

*У статті визначено інститут як набір правил поведінки, що приписує або забороняє певні повторювальні способи дії та взаємодії. Встановлено, що недосконалість інституційного середовища і високий рівень трансакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурентного середовища та конкурентних відносин в економіці України.*

*In the article certainly institute as set of rules of conduct which adds or forbids the methods of action and cooperation are certain. It is set that imperfection of institute environment and high level of charges negatively influence on development of competition environment and competition relations in the economy of Ukraine.*

### ВСТУП

Успішність економічного розвитку країни визначається, перш за все, наявністю базових інститутів — державних та приватних, формальних та неформальних, економічних, соціальних та політичних, адже саме вони визначають характер та ефективність функціонування економіки. З огляду на це, одним з найважливіших моментів формування конкурентних відносин в Україні стало створення інститутів конкуренції. Сьогодні "інститути", як ніколи раніше, укріплюють свої позиції в економічній науці, претендуючи на роль "панацеї" у вирішенні проблем національної економіки та поясненні механізмів функціонування економічних систем. Утім, довгий час вони залишалися осторонь економічної науки. Неокласична доктрина, що визнавалася панівною протягом тривалого часу, просто ігнорувала інституційне середовище, що вкидало економічний аналіз в інституційний вакуум та перетворювало інститути у нейтральний фактор, не вартий уваги економістів. Як наслідок, теорія "мейнстриму" виявилася неспроможною розкрити та інтерпретувати відмінності у функціонуванні різних суспільств та економік при використанні ринкових механізмів як в окремо взятій момент часу, так і протягом певного періоду. Роль у поясненні цього взяла на себе теорія інституціоналізму.

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Центральним інструментом інституційного аналізу є інститут. Слід пам'ятати, що категорія інституту була привнесена в економіку з соціальних наук, зокрема з соціології, де під інститутом розуміється сукупність ролей та статусів, що призначені для задоволення певної суспільної потреби. Визначення інститутів можна також знайти у роботах з політичної філософії та соціальної психології. В економічній теорії окреслилися, як мінімум, два напрями, що ставлять інститут наріжним каменем своїх досліджень, — старий та новий інституціоналізм. Говорячи про "інституційний бум", перш за все, мають на увазі новий інституціоналізм в особі таких відомих його представників, як Коуз Р.П., Норт Д.С., Вільямсон О.Е., забуваючи, що старий інституціоналізм — продовжувач ідей Т. Веблена, ще живий та продовжує успішно розвиватися. Свідченням тому є праці Т. де Грегорі, У. Даггера, Ф. Міровскі, М. Тула, Д. Ходжсона.

Слід відмітити, що послідовники обох напрямів не визнають ідейної спадкоємності, наголошуючи на занадто глибоких розходженнях методологічного та концептуального характеру між ними. Проте, інститути мають значення як для представників старого, так і для представників нового інституціоналізму. Слід зазначити, що саме Т. Веблен та його прибічники У. Гамільтон, Р. Коммонс, У. Мітчелл були першими, хто поставив питання про те, що саме інститути визначають спосіб руху економічних систем. Згідно визначення Т. Веблена, "інститути — це, по суті, розповсюджені

ний спосіб мислення про те, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю і окремих виконуваних ними функцій; система життя суспільства, яка складається із сукупності діючих у певний час або у будь-який момент розвитку якого завгодно суспільства інститутів, може з психологічної сторони бути охарактеризована в загальних рисах як домінуюча духовна позиція або розповсюджена уява про спосіб життя у суспільстві... Розвиток інститутів є розвитком суспільства" [1].

Його колеги розглядали інститути, як "пануючі та у найвищому ступені стандартизовані суспільні звички". "Інститути, — писав У. Гамільтон, автор терміна "інституціоналізм" — це словесний символ для кращого описання групи суспільних звичаїв. Вони означають домінуючий та постійний спосіб мислення або дій, який став звичкою для групи або звичаєм для народу" [3]. Таке визначення, безумовно, акцентує увагу на тому, що інститути є продуктом колективних дій, але — що найголовніше — вони полегшують здійснення трансакцій, тим самим "звільняючи та розширюючи індивідуальні дії". Таким чином, інститут у межах старого інституціоналізму постає як соціально-культурний феномен, що підкреслює ознаку звичності, сталості та розповсюдженості образу мислення. З такого визначення випливало украй широке та розпливчате трактування інституту. За це старий інституціоналізм досить часто піддавався критиці як з боку неокласиків, так і представників нового інституціоналізму, які обвинувачували його у невизначеності предмета дослідження та надлишковій междисциплінарності.

Інша справа — новий інституціоналізм, де інститути розглядаються як "правила гри у суспільстві", що покликані зменшити невизначеність, негативні наслідки обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Інститути у теорії нового інституціоналізму постають, перш за все, як "засоби з економії трансакційних витрат", або витрат здійснення ринкових операцій. За визначенням Нобелівського лауреата Д.С. Норти, "інститути — це створені людьми обмежувальні рамки, що впорядковують взаємовідносини між людьми, з цього слідує, що вони задають структуру утворювальних мотивів людської взаємодії... Інститути зменшують невизначеність, впорядковуючи повсякденне життя" [5]. Він також підкреслює, що соціальних інститутів потребують обмежено розумні істоти небездоганної моральності. За відсутністю проблеми обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах взагалі б відпала.

У такому вигляді інститути постають як економіко-правовий феномен, мають значення для пояснення поведінки економічних суб'єктів та впливу на прийняті ними рішення стосовно ефективності використання ресурсів у світі з несиметричною інформацією, додатними трансакційними вит-

ратами та невизначеними правами власності. Отже, еволюція поняття "інститут" відбувалася від соціально-культурних тлумачень до економіко-правового феномена, яким він постає у працях сучасних авторів. Уважний розгляд наведених визначень дозволяє виділити основні значимі елементи даного поняття: норма чи правило; повторювальна взаємодія, на яку воно спрямовано та яку структурує; механізм примусу, що забезпечує виконання правила.

Проведені узагальнення дозволяють визначити інститут як набір правил поведінки, що приписує або забороняє певні повторювальні способи дії та взаємодії. Ці правила одночасно обмежують та стимулюють дії господарюючих суб'єктів, дозволяючи їм здійснювати свідомий вибір та передбачати реакцію оточуючого середовища за допомогою механізмів примусу. Слід пам'ятати, що склад інститутів — неоднорідний. З одного боку, вони складаються з правил, з іншого — системи санкцій за невиконання правил. Правила також складають багаторівневу систему. На першому, базисному рівні, знаходяться культурні традиції та цінності; на другому — неформальні правила; й на третьому, найбільш формалізованому, — формальні правила [2].

За Д. Норт, формальні правила включають політичні, економічні правила та контракти. Політичні правила у широкому смислі слова визначають ієрархічну структуру суспільства, його фундаментальну структуру прийняття рішень та найбільш важливі характеристики контролю за політичними процедурами. Економічні правила встановлюють права власності, тобто пучок прав щодо використання та отримання доходу від власності та обмеження доступу інших осіб до майна або ресурсу. Контракти містять умови конкретної угоди щодо обміну [5].

Формальні правила затверджуються конкретними повноважними органами й фіксуються в якості правових актів або письмових розпоряджень, що спираються на правові акти. На рівні окремих компаній формальні правила втілюються в укладених ділових контрактах. Неформальні правила або неофіційні, неправові обмеження — це певні традиції, встановлені звичаї, неписані кодекси поведінки. Фактично роль неформальних інститутів виконують господарська етика або моральні практики. Господарська етика підвищує рівень суспільної та, відповідно, економічної координації ринку.

Неформальні норми, у свою чергу, спираються на більш широкий базис у вигляді культурних традицій та цінностей, що характерні для певного суспільства. Культурні традиції пов'язані з відтворенням сталих практик поведінки, які увійшли у звичку та закріплені у місцевих звичаях. Проте, культурні традиції — не лише механічне повторення одних й тих самих операцій. Їх відтворення тісно пов'язано зі специфічним стилем життя, засобами сприйняття інформації, ідентифікації людей зі своєї групи та протиставлення іншим групам. Саме це надає культурним традиціям додаткової стійкості.

Слід зазначити, що у більшості класифікацій культурні традиції та цінності включаються до складу неформальних правил. Проте, ми вважаємо за потрібне виокремити цей прошарок у окремий базисний рівень, оскільки, на нашу думку, культурні традиції та цінності є базисом для розвитку неформальних норм з подальшою їх формалізацією на рівні формальних правил [2]. Проте, якість інститутів залежить не лише від якості правил, а й від якості санкцій за невиконання цих правил. Як вже було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує система санкцій, що визначає механізм підтримки правил та примусу до їх виконання.

Інститути завжди співіснують у певній системі. Сукупність інститутів будь-якого типу складає інституційну структуру суспільства. Найбільш узагальнене визначення інституційної структури приводить О. Вільямсон: "це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання" [6]. Проте ми не можемо погодитися з таким визначенням, адже наявність деяких, притаманних спонтанному ринковому порядку інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона, дійсно, може функціонувати в економіці як ринковий інститут. Для цього необхідна низка заходів примусу до виконання правил, зафіксованих у правових актах.

У зв'язку з цим можна запропонувати наступне визначення: інституційна структура — це певний впорядкований набір інститутів, що формується у межах тієї чи іншої сис-

теми координації господарської діяльності. Інституційна структура створює матриці економічної поведінки, визначає обмеження для господарюючих суб'єктів, а також механізми підтримки правил і примусу до їх виконання. Інституційна структура будь-якої країни є результатом минулих дій держави та спонтанного еволюційного відбору найбільш ефективних інститутів. Західні країни з ринковою економікою володіють розвинутою інституційною структурою, що відповідає домінуючому способу економічної координації. Інша ситуація спостерігається у країнах з перехідною економікою. Інституційна структура країн транзитивної економіки складається з інститутів, що характерні не лише для ринкового порядку.

На відміну від інституційної структури, інституційне середовище містить у собі не лише комплекс інститутів, але й систему організацій. На принциповому відокремленні інститутів від організацій наголошує Д. Норт. На його думку, організації створюються для досягнення певної мети завдяки тому, що існуючий набір обмежень (як інституційних, так і тих, що традиційно розглядаються економічною теорією) створює можливості для відповідної діяльності, тому в процесі руху до цілі організації виступають головними агентами інституційних змін [5]. Організації складаються з груп індивідів, пов'язаних між собою спільною метою. Згідно класифікації Д.С. Норта вони поділяються на економічні, політичні та соціальні. У якості прикладів соціальних організацій приводяться релігійні общини, клуби; прикладів політичних організацій — політичні партії, парламент, управлінські служби; економічних організацій — фірми, профспілки та кооперативи [5].

Репрезентуючи взаємодію інститутів та організацій у вигляді інституційних змін, інституційне середовище визначає основний напрям розвитку економічної системи, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування та відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів. Як показує практика, у будь-якому суспільстві завжди існує суміш з ефективних та неефективних інститутів і саме співвідношення між ними визначає траєкторію руху суспільства. Критерієм ефективності інститутів є розмір досягнутої завдяки ним мінімізації транзакційних витрат.

Першим в економічній оборот термін "транзакція" був введений представником старого інституціоналізму Дж. Коммонсом. Згідно його визначення, "транзакція — це не обмін товарами, а відчуження та привласнення прав власності та свобод, створених суспільством" [4]. Відмінність між обміном та транзакцією вказує на відмінність між фізичним переміщенням благ та переміщенням прав власності на ці блага. В подальшому Р. Коузом у праці "Природа фірми" [7] був запропонований термін "транзакційні витрати", що визначався як "витрати користування ринковим механізмом". Пізніше це поняття отримало більш широке тлумачення. Воно стало визначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона відбувається — на ринку або всередині організації.

У сучасній економічній теорії пропонується багато варіантів визначення транзакційних витрат, які водночас розглядаються як їх окремі види: витрати збору та обробки інформації, витрати здійснення розрахунків, витрати виміру, витрати укладення контрактів, витрати специфікації та захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки. Таким чином, існування транзакційних витрат пов'язане з витратами користування суспільними інститутами та системою координації економічних виборів, що існують в економіці окремого типу. Це означає, що, по-перше, транзакційні витрати властиві різним економічним системам. А, по-друге, їх величина та реальний вплив зростає з розвитком суспільства та ускладненням економічної координації. Цим зумовлюється не лише можливість, але й доцільність їх використання як достатньо універсального інструменту економічного аналізу, у тому числі і трансформаційних процесів. Саме у відсутності ринкових інститутів, що забезпечують мінімізацію транзакційних витрат, Р. Коуз вбачає головну проблему колишніх соціалістичних країн. "Ми кажемо людям у Східній Європі, — занотовує він, — йдіть до ринку". Проте до ринку йти не так легко, тому що необхідно мати весь набір інститутів, що робить можливим його існування [8].

Сьогодні можна стверджувати, що при генеруванні, запозиченні та адаптації нових інститутів до умов транзитивної економіки не враховувалася складність та ієрархічність

інституційних структур. Адже створення інститутів — це кумулятивний процес, при якому окремі зміни у різних сферах доповнюють та підтримують одна одну. З огляду на це, можна виділити характерні елементи інституційних структур.

По-перше, інститути пов'язані між собою. Вплив кожного окремого інституту визначається наявністю підтримуючих інститутів та витратами їх функціонування, а також ступенем розвитку корупції, людських здібностей та технологій. Правила настільки тісно пов'язані між собою, що не можна потягти за один ланцюг, не штовхаючи іншого. Ось чому інститути, які досягають своєї мети у розвинених країнах, можуть не досягти її у трансформаційних економіках.

По-друге, склад інститутів принципово неоднорідний. Як було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує група правил, що визначає механізм їх підтримки та примусу до виконання.

По-третє, рівні інституційної структури змінюються з різною швидкістю. Новий закон може бути прийнятий відносно швидко, проте неформальні правила складно піддаються змінам. Найбільш інерційними є культурні традиції та цінності. Вони не перебудовуються автоматично в слід за зміною формальних норм або за прикладом окремих, хоча й впливових гравців. І навіть якщо бажані зміни відбуваються, процес інституційних перетворень потребує більш тривалого проміжку часу.

По-четверте, інструменти цілеспрямованої дії на різні рівні інституційної структури також відмінні. Так, закон, чергова зміна до закону можуть бути прийняті з використанням адміністративного ресурсу або просуванням вузькою групою політичних гравців. Якщо прийняття нового закону спрямовано на те, щоби примусити учасників ринку змінити прийнятні раніше неформальні схеми поведінки й ділові стратегії, підштовхнути їх до корекції неформальних правил, це потребуватиме наполегливого адміністрування його виконання.

Недосконалість інституційного середовища і високий рівень трансакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурентного середовища та конкурентних відносин в економіці України. Проте в українській економічній літературі це коло питань не отримало належного вивчення. Теоретична модель взаємозв'язку ринкових інститутів та конкуренції, на нашу думку, має два важливі аспекти. Так, з одного боку, саме завдяки конкуренції відбувається відбір ефективних інституційних обмежень, що складають у сукупності інституційну структуру того чи іншого економічного порядку. А з іншого — ефективні ринкові інститути покликані стимулювати подальший розвиток конкурентних відносин [2].

Відповідно до п'яти тез, що виділені Д. Нортом у однойменній праці, "ключовим моментом до інституційних змін є неперервна взаємодія між інститутами та організаціями в економічному конкурентному середовищі". Конкуренція спонукає організації постійно інвестувати у навички та знання, щоби витримати конкурентну боротьбу. Ці навички та знання спроможні сформувати більш глибоке розуміння альтернативних можливостей, що, у свою чергу, змінить інститути. Адже саме завдяки конкуренції та дії науково-технічного прогресу підприємці отримують нові можливості.

"Сталі монополії, чи вони є політичними, чи економічними організаціями," — як занотовує Д. Норт, — "не повинні заради виживання піклуватися про нововведення. Але фірми, політичні партії або навіть вищі освітні заклади, що стикаються з конкуренцією повинні докладати зусиль, щоби підвищення своєї ефективності. Коли конкуренція "придушена" за будь-якими причинами, організації будуть мати менші стимули щодо інвестицій у нові знання і, як наслідок, не викликають швидких інституційних змін. Результатом цього будуть сталі інституційні структури. Міцна конкуренція між організаціями, навпаки, прискорить процес інституційних змін" [9].

Можна стверджувати, що існує багато інституційних перепон для розвитку конкуренції. Особливо значимість вони приймають у країнах з транзитивною економікою. Так, у таких країнах головними інституційними бар'єрами для внутрішньої конкуренції стають формальні правила, що встановлюються політичними організаціями щоби входження фірм на ринок та виходу з нього. Частково вони пов'язані з державним регулюванням товарних ринків та ринків факторів виробництва, що погіршує як умови входження на ринок та виходу з нього, так й умови зростання фірм.

Політичні організації спроможні перешкодити фірмам розпочати діяльність на ринку шляхом введення прямих заборон на створення нових фірм або встановленням надмірної кількості правил, що регулюють вступ на ринок. Невизначеність прав власності на землю також зменшує можливість підприємств до вступу на ринок. Недосконале функціонування кредитних ринків призводить до обмеження доступу до кредитів для деяких учасників, особливо для малих та середніх підприємств. Такий стан речей може втримувати фірми від вступу у деякі сфери діяльності, перешкоджати їх зростанню та обмежувати розвиток конкуренції на товарному ринку. Правила вступу фірм на ринок, як виявилося, можуть зменшувати конкуренцію на внутрішньому ринку, навіть якщо країна відкрита для міжнародної конкуренції.

Також політичні організації можуть перешкоджати вступу фірм на ринок, збільшуючи витрати виходу з нього. Так, підприємства не будуть зацікавлені вступати на ринок, якщо витрати виходу надмірні або цей вихід взагалі неможливий. Формальні інститути, що збільшують витрати виходу з ринку, включають регулювання ринку факторів виробництва, наприклад, трудове законодавство, що робить витратним, а, подекуди, неможливим звільнення робітників. Надмірні формальні правила також сприяють корупції та призводять до несприятливих наслідків у сфері розподілу ресурсів. Велика кількість досліджень показує, що надмірне регулювання товарних ринків та ринку праці примушує підприємства переміщуватися на неформальний ринок, щоби уникнути високих витрат, пов'язаних з бізнесом та наймом робітників у формальному секторі.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, з одного боку, конкуренція сприяє відбору найбільш ефективних ринкових інститутів та організацій, що призводить до формування ефективного інституційного середовища та загального економічного розвитку. А з іншого, — сама інституційна структура суспільства, залежно від того надає чи не надає необхідні стимули, спроможна підвищувати або знижувати ступінь конкуренції на ринку. Слід зазначити, що для економіки України характерним є другий напрям — коли саме стан інституційного середовища чинить вирішальний вплив на конкуренцію. Нагадаємо, що на той момент, коли Україна стала на шлях ринкових перетворень, у нашій країні практично не існувало ані ринкових інститутів, ані інститутів конкуренції, ані самої конкуренції. Будувати конкурентні відносини в транзитивній економіці України прийшлося з нуля. З огляду на це, найважливішою складовою створення конкурентних відносин стало створення ринкових інститутів, зокрема інститутів конкуренції, що мали сприяти пожевженню конкурентних відносин та обмеженню монополізму.

## Література:

1. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Вступ. ст. с [5—56] С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылева. — М.: Прогресс, 1984. — 367 с.
2. Вінченко І.І., Гончаренко О.В., Кобець Є.А. Інституціональна економіка: навчальний посібник. — Дніпропетровськ: Свідлер, 2009. — 216 с.
3. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Science. — New York, 1932. — vol. VIII.
4. Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. — 1931. — vol. 21. — P. 648—657.
5. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 180 с.
6. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. — 1993. — №5. — С. 31.
7. Coase R. The Nature of the Firm: Influence // Journal of Law, Economics and Organization. — 1988. — Vol. IV. — P. 33—47.
8. Интервью с Рональдом Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент-Луисе, 17 сентября 1997 года // Квартальный бюллетень клуба экономистов. — 2000. — Выпуск 4. — С. 16—29.
9. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. — 2000. — Вып. 4. — С. 3—15.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2012 р.