

УДК 330.837

Болотіна Є. В.

МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН І ПЕРЕХІДНА ЕКОНОМІКА

Перехідні суспільства тому й прийнято називати перехідними, тому що вони нестійкі й можуть довго зберігатися такими, які вони є. Однак український досвід змушує припускати, що за певних умов перехідна модель може мати риси стійкої рівноваги. Доречно задати питання: у який момент економіка перестає бути перехідною? З кількісної (статистичної) точки зору, ринкова трансформація завершується, коли обсяг ВВП перевищить дореформений рівень. Сучасна інституціональна теорія виходить із іншого підходу. Перехід закінчується, коли загалом завершується формування нового інституціонального фундаменту. По визначенню Д. Норта, «перехідні суспільства – це суспільства, що перебувають у стані інституціональної нерівноваги: відшукування нової рівноважної крапки в інституціональному просторі означає завершення «транзиту» [1].

Теоретичне обговорення проблем перехідних економік спочатку зводилося до відомої «тріади» – лібералізація ціноутворення, макроекономічна стабілізація і приватизація державної власності на підприємства. При цьому у центрі обговорення були питання про те, у якому порядку доцільно здійснювати реформи, чи проводити їх градуалістські або паралельно, єдиним пакетом і т. п. Достатньо інтенсивно в середовищі вітчизняних економістів: В. Гейця, А. Гриценко, В. Дементьєва, Б. Кваснюка, А. Коломієць, В. Мандибури, В. Малого, О. Прутської, Р. Пустовійта, В. Соболева, В. Тарасевича, А. Чаусовського, О. Яременко обговорювалося також критерії перехідності економічних систем, інституціональні зміни та ін. [2, 3]. В російській економічній науці окремі аспекти цих питань розглядають Г. Клейнер, А. Нестеренко, Р. Нурєєв, А. Олійник, В. Полтерович, В. Радаєв, В. Тамбовцев, Л. Тимофєєв, А. Шастітко та ін. [4, 5].

Питання інституційної трансформації, і, перш за все, створення надійно захищених прав власності і контрактних прав, а також інших інститутів функціонування ринку, тобто базових умов забезпечення ефективного використання ресурсів, знаходилися поза сферою уваги як переважної більшості економістів, так і політиків.

Метою даної статті є аналіз механізму інституціональних змін у перехідній економіці.

Аналізуючи поняття «інституціональні зміни», слід підкреслити, що інституціональними називаються такі зміни, які знаменують виникнення нових правил із відповідними механізмами й забезпечення їх дотримання, відмиранням старих правил, а також змінами структури трансакцій у рамках існуючого переліку правил для їх учасників. Так визначення інституціональних змін враховує те, що чинні правила означають не тільки появу нових настанов, але й механізми, що забезпечують дотримання суб'єктами вже існуючих настанов. В. Тамбовцев розвиває альтернативну концепцію - інституційний ринок як механізм інституціональних змін. Впровадження інституціональних інновацій здійснюється через так званий інституціональний ринок. Як відзначає С. Пейович, «ринок інститутів – це процес, який дозволяє індивідам вибирати правила гри в їх співтоваристві. За допомогою своїх добровільних взаємодій індивіди оцінюють переважаючі правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією цього конкурентного ринку виступає заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної поведінки». На ринку інститутів відбувається їх метаконкуренція [6]. Під «конкуренцією між правилами» розуміється конкуренція між індивідами і групами, яка здійснюється за допомогою правил і інститутів. Перемога того або іншого

інституту означає, що він набув масового поширення в економічній поведінці господарюючих суб'єктів, а програш показує, що дане правило перестає застосовуватися взагалі або йому слідує зрідка в певних ситуаціях. Проходження індивіда тому або іншому правилу обумовлюється не тільки поточними економічними вигодами, але і соціокультурними умовами.

Нова інституціональна економічна теорія розглядає інституціональні зміни через призмю ринкових трансакцій, виділивши окремо інституційний ринок. На цьому ринку здійснюються на явні інституційні операції, що безпосередньо направлені на зміну існуючого інституційного устрою, а також неявні, тобто дії з приводу вибору певного правила, відповідно до якого може бути здійснено товарний обмін. Оскільки у результаті таких дій змінюється частота використання певних правил, міняється і режим функціонування цих правил, а отже, як наслідок зміна існуючої інституціональної структури.

Причини змін, на думку інституціоналістів, лежать у площині схильності людини до «нерозсудливої», непрагматичної творчої діяльності і експериментування («дозвольна цікавість»), що, на думку Т. Веблена, є головним джерелом соціальних, наукових і технічних змін, «дозвольна цікавість» створює нові стереотипи мислення і поведінки і відповідно – нові інститути [7].

Інше джерело змін – конфлікти між самими інститутами, особливо тими, які склалися у різні історичні і культурні епохи. Очевидно механізм інституціональних змін запускається шляхом об'єднання зовнішніх змін і внутрішнього накопичення знань.

Зміни у формальних правилах можуть стати результатом юридичних і законодавчих змін, змін в регулюючих правилах, що вводяться владними структурами, а також змін в конституції, що визначає мета правила, за якими будується уся система правил. Зміни у неформальних обмеженнях здійснюються поступово і нерідко формують у індивідів альтернативні моделі поведінки, зв'язані з новим сприйняттям вигод і витрат.

В Україні поки ще не використовуються у повної мірі положення інституціональної теорії. Так, наприклад, у країні вже склалася структура прав власності, що у стані забезпечити збільшення податкових надходжень, але цього не відбувається, тому що діюча податкова система працює не на державу, а на різного роду закриті акціонерні товариства, що здійснюють ліцензування, сертифікацію, акредитацію та інші вхідні бар'єри.

Інший приклад. Базовим елементом інституціональної системи є трансакції, контракти. Протягом усього перехідного періоду українська економіка демонструвала разюче низький ступінь контрактвиконання. Розрахунки за поставлену продукцію провадилися не в строк, зарплата затримувалася, дивіденди не виплачувалися, кредитні угоди не виконувалися. «Позаконтрактна» поведінка стала, власне кажучи, нормою ділових відносин. Подібне положення справ неминує для перехідного суспільства, у якому колишній інституціональний каркас уже зламаний, а новий ще не вибудований. Очевидно, це є слідством того, що в Україні погано налагоджені дисциплінуючі механізми: *enforcement*, тобто примуса до виконання контракту (зобов'язань). Ці механізми майже не вдається запозичити в готовому виді, тому доводиться створювати власними силами. Річ у тому, що відхилення від наказаного порядку дій можуть приносити їх суб'єктам несподівані вигоди – більші, ніж ті, на які розраховував індивід, ухвалюючи рішення слідувати правилу. Причинно-наслідковий зв'язок між відхиленням у поведінці, що відбулося, і одержаною вигодою може відобразитися в пам'яті індивіда і при деякому числі її повторень може трансформуватися в нове «індивідуальне правило», що відрізняється від результатного в якомусь з компонентів: ситуації, змісті норми і т. п.

Оскільки будь-який інститут є сукупністю як мінімум двох правил сказане вище про зміни у правилах поведінки повністю відноситься (з відповідними доповненнями) і до змін в інститутах, тобто до інституціональних змін. Розглянутий ланцюжок подій, що приводить до зміни у правилі, може відноситися не тільки до адресатів, але й до гарантів інституту, тобто зачіпати і механізм примушення слідування нормі.

Крім того, слід підкреслити, що інституціональні зміни залежать від траєкторії попереднього розвитку. Суть цієї залежності полягає у тому, що у кожен даний момент часу в економіці можуть відбутися не будь-які (довільні) інституціональні зміни, а лише ті, які виявляються здійсненими в тих умовах, що склалися, раніше, які, у свою чергу, виникли як наслідок попередніх аналогічних ситуацій. Поняття залежності від траєкторії попереднього розвитку (ЗТПР) було спочатку введено для характеристики особливостей змін у виробничих технологіях. Воно означало ситуації, у яких продовження використання не найефективніших технологій обумовлювалося випином випадкового вибору на початковому стані їх використання і унаслідок ефекту зростаючої віддачі, що у цілому породжувало феномен блокування альтернативних шляхів технологічного розвитку. Практика подальшого використання даного поняття показала, що за його допомогою почали аналізувати різні феномени не тільки технологічної, але і інституційної природи, виходячи при цьому з різних теоретичних позицій. По-перше, ситуація у технологічному розвитку характеризується ЗТПР, якщо:

- вибір спостережуваної насправді масової технології був не передбачений;
- цей вибір практично неможливо змінити із-за величини витрат, які потрібно здійснити скоординовано і одночасно (або протягом короткого часу);
- масово поширена технологія з великою вірогідністю неефективна.

Виникнення таких ситуацій, у свою чергу, є результатом функціонування двох механізмів: а) зростаючої віддачі від масштабу і б) впливу малих випадкових подій. Зростаюча віддача є наслідком взаємозв'язаної технології і навиків праці, що удосконалюються з нею, як частина людського капіталу, що виникає у результаті процесу навчання у ході застосування технології, а також мережених зовнішніх ефектів і інвестицій. Механізм малих випадкових подій, тобто таких подій, які не могли наперед передбачатися обмеженим знанням, що володіє, сторонній спостерігач, «відповідальний» за те, яка саме з доступних технологій буде фактично вибраною, що перемогла в конкурентній боротьбі з функціонально схожими з нею технологіями. Але такий вибір звичайно не пов'язаний з більшою ефективністю.

По-друге, поняття ЗТПР в наявній літературі з інституціональних змін активно використовується в рамках шумпетеровської і нешумпетеровської традиції аналізу технологічних змін [8]. Відповідно до неї технологічні зміни включають творче руйнування і рекомбінацію існуючих знань у нових формах. Тим самим, технологічні інновації здійснюються у рамках певних кластерів, що є обмеженим кругом варіантів технологій, які можуть бути сформовані з первинного знання за допомогою названих когнітивних механізмів рекомбінації. Розвиток цих положень привів до появи поняття технологічної траєкторії, як еволюційної послідовності технологій, що оновлюються, але не виходять за межі загального кластера, визначеним базовим набором знань. Зміна технологічної траєкторії можлива лише з появою нового «ядра» кластера, тобто принципово відмінних винаходів або відкриттів нових законів природи.

У цьому розумінні ЗТПР обумовлена чисто когнітивними причинами: базова інновація розвивається і удосконалюється шляхом малих поліпшень до тих пір, поки не виникне нова базова інновація. Економічні чинники, здатні впливати на ухвалення або відмови від інновацій, мають у рамках даної концепції «фоновий» характер: це загальні вимоги забезпечення максимальної (або прийнятної) економічної ефективності для будь-якого інвестиційного проекту.

Обидві охарактеризовані трактування ЗТПР у сфері технологічних змін, будучи застосованими до сфери змін інституціональних, приводять до істотно різних оцінок можливості здійснення значних або різких змін інституційної системи економік.

Відповідно до першого з таких трактувань немає ніяких обмежень на зміст ідеї нового інституту (або системи інститутів), окрім обмежень творчих здібностей індивідів, що формують інституціональне середовище у своїх інтересах. Ідея інституціональної зміни може при цьому також запозичуватися або цілеспрямовано створюватися, тобто проектуватися.

Проте у масову практику увійде лише та інституційна, вигоди від якої будуть вище витрат па перехід до нового правила. Очевидно, такий перехід може бути забезпечено також і шляхом штучного зниження ефективності використання старого правила, наприклад, за рахунок різкого зростання величини санкцій, що накладаються державою на індивідів, що продовжують йому слідувати. При цьому втрачається вартість раніше створеного людського капіталу, специфічного по відношенню до старого правила, проте сумарна очікувана вигода від використання нового правила з урахуванням дисконтування, цілком компенсує такі втрати.

У відповідності з другим трактуванням ЗТПР в рамках інституційного середовища, що склалося, не можуть виникнути ідеї інституціональних інновацій, що не є рекомбінацією компонентів правил, що утворюють це середовище. Цілеспрямоване проектування нового правила виявляється при такому підході принципово обмеженим рамками різноманітності, що формується повним набором усіх можливих поєднань згаданих компонентів. Запозичена ідея, що не укладається у ці рамки, відкидається не як наслідок неефективності, а унаслідок невідповідності уже існуючим правилам. Відбір варіантів інституціональних змін за критерієм ефективності, що оцінюється обмежено раціональними економічними агентами, може розглядатися як різновид ринкового відбору.

Д. Нортом було використано поняття ефекту блокування для пояснення ситуацій, коли інституційна зміна, що зустрічається на практиці, і яка здатна істотно поліпшити умови для виробництва вартості, не реалізується на практиці, перш за все через дії держави, за допомогою ухвалення законів, видання указів тощо. Ефект блокування полягає у створенні перешкод зміні правил організаціями, що одержують розподільні вигоди від використання діючих правил [7].

Способи блокування потенційно ефективних інституціональних змін, що використовуються на практиці, досить різноманітні: від ідеологічних обґрунтувань неприпустимості цих змін, з посиланнями на традиції, національний менталітет і т. п., до прямого підкупу законодавців або керівників виконавчої влади, в чийй компетенції знаходиться здійснення відповідної інституційної зміни. Можливості блокування потенційно ефективних інституціональних змін особливо значні тоді, коли бенефіціаріями діючих правил виявляються не приватні організації, а держава. Наприклад, декілька років поспіль в Україні не приймається закон про акціонерні товариства. Разом з тим, оскільки неефективні правила, встановлені державою для економічних агентів, можуть призвести до ослаблення держави, остання рано чи пізно стикається з необхідністю проведення економічних реформ, для заміни зручних для влади, але неефективних (для створення вартості) правил, іншими, що сприяють економічному розвитку.

Згідно з визначенням Д. Норта, інституційна рівновага – це така ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і даному наборі контрактних відносин, що здійснюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод. Інакше кажучи, інституційна рівновага є відправною точкою всякої інституційної зміни, тобто того початкового стану, по відношенню до якого розглядаються інституціональні зміни.

В термінах моделі ринку інститутів загальне визначення інституційної рівноваги означає ситуацію, в якій величина попиту на послуги гарантів певного правила рівна величині їх пропозиції. У цих умовах розширення відповідних потужностей діючих гарантів або вихід на ринок нового, «додаткового» гаранта приведе не до збільшення числа суб'єктів, що використовують дане правило, а до зниження ціни на послуги гарантів. Поняття інституційної рівноваги може трактуватися і як локальне, що відноситься до деякої обмеженої групи індивідів і правил, і як глобальне, що відноситься до всієї економіки.

Масштабність і складність інституціональних змін не тільки породжує розрив між встановленими правилами й механізмами забезпечення їх дотримання, але й може загалом стати гальмом трансформаційних процесів. Незахищені державою прав власності і контрактних прав надають широкі можливості для здійснення тінювих операцій, ведуть до зростання неформального сектора економіки, що, у свою чергу, скорочує податкову базу держави. Несистемне ухвалення законів і їх постійна зміна фактично підвищує рівень невизначеності при ухваленні господарських рішень, суттєво збільшуючи трансакційні витрати. Усі ці обставини значно підвищили інтерес учених до вивчення перехідних економік під кутом зору інституціональних змін.

ВИСНОВКИ

З інституціональних позицій можливо сформулювати варіанти критерію перехідності економічної системи. По-перше, ця наявність в ній інституційного ринку, на якому пропонуються правила, що відносяться до різних типів обмінів, а по-друге, значна питома вага неформальних економічних відносин.

Реформатори повинні концентрувати зусилля на вирішенні трьох цілком конкретних задач:

- 1) специфікації прав власності;
- 2) зниженні трансакційних витрат;
- 3) розвитку конкуренції, зважаючи, що на цій базі приватна активність господарюючих суб'єктів приведе без додаткових зусиль до бажаного зростання виробництва вартості.

Перспективами подальших досліджень у поданому напрямі є вивчення моделей механізму інституціональних змін, викладених у працях вітчизняних економістів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики* / Д. Норт. – М. : Начало, 1997. – 180 с.
2. Войнович С. О. *Соціальні інститути суспільства: рід, влада. Власність* / С. О. Войнович. – К. : Інститут соціології НАН України, 1998. – 150 с.
3. Іващенко О. *Новий інституціоналізм в економічній соціології : теоретичні підвалини дослідницьких можливостей* / О. Іващенко // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. – 2003. – № 1. – С. 110–136.
4. Гребенников В. Г. *Институциональная экономика* / В. Г. Гребенников. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 260 с.
5. Лукасьян Г. М. *Економічна теорія : проблеми «нової економіки»* / Г. М. Лукасьян // *Генезис науки. Неоінституціоналізм. Теорія глобалізації*. – 2-е изд. – Спб. : Питер, 2003. – 192 с.
6. Хайек Ф. А. *Дорога к рабству* / Ф. А. Хайек. – М. : Экономика, 1992. – 250 с.
7. Веблен Т. *Теория праздного класса* / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 364 с.
8. Шумпетер Й. *Теория экономического развития* / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1989. – 248 с.