

**Тернопільський національний економічний університет**  
**Факультет економіки і управління**  
**Кафедра економіки та економічної теорії**

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА II**  
(опорний конспект лекцій з дисципліни)

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки  
Спеціальність 051 Економіка  
Освітньо-наукова програма другого (магістерського ступеня)  
«Аналітична економіка»

**Тернопіль-2019**

## Тема 1. Інституціональна теорія економічного зростання

1. Трактуювання «точки зростання» в інституціональній теорії. «Драйвери зростання» та їх значення для трансформації економіки.

2. Специфіка політичних інститутів в контексті пошуку «точок економічного зростання».

3. Інституціональна теорія економічного зростання та технологічний детермінізм. Теорія інституційних змін.

1. Трактуювання «точки зростання» в інституціональній теорії. «Драйвери зростання» та їх значення для трансформації економіки

Однією з ключових проблем, яка перешкоджає досягненню цілей економічного розвитку та досягненню добробуту, є невідповідність традиційних постулатів економічної теорії реаліям господарської практики. Водночас, сучасна економічна теорія у її неокласичному варіанті вимагає розробки нової системи поглядів стосовно досягнення економічного зростання. Згідно з методологією неокласиків економіка країни має внутрішні механізми відновлення стійкої економічної рівноваги та не потребує суттєвого втручання з боку держави. Якщо уряд запроваджує жорсткий антиінфляційний курс у кредитно-грошовій та бюджетній політиці, інші проблеми ринку вирішує автоматично. У свою чергу, вітчизняні вчені П. Єщенко та А. Арсеєнко вважають, що різниця у диференціації між країнами та всередині країн щодо доходів, рівня та якості життя визначається тими економічними концепціями, що є підґрунтям економічної політики. При цьому виокремлюють такі дві теоретичні концепції, які формулюють спрямованість сучасної економічної політики держав: кейнсіанство та лібералізм. Дані економічні концепції розглядають економіку як поєднання конкурентного ринку на підґрунті приватної власності та регулюючої ролі держави. Хоча у реальному житті між теорією та практикою існує значний розрив (згадаємо «тетчеризм» та «рейганізм» у Великобританії та США, які призвели до зменшення ваги держави в економіці), саме неоліберальні реформи мали вирішальну роль щодо входження постсоціалістичних економік до глобальної економіки та стали основою «Вашингтонського консенсусу». При цьому необхідно підкреслити, що саме неоліберальні реформи не виправдали надій, які на них покладались. Нині неокласична парадигма, яка призвела глобалізовану капіталістичну економіку до фінансово-економічної кризи піддається жорсткій критиці. При цьому головним опонентом найчастіше визнають інституціональне спрямування, яке дотримується пропонованої парадигмальної ідеї: вибір належить інституціональним засадам, які спрямовують економічні чинники на загальний добробут та мінімізують проблеми, пов'язані з нерівністю. Загалом нині можна виокремити такі спрямування економічної теорії, які претендують на статус підґрунтя сучасної економічної парадигми: монетаризм, неолібералізм, некейнсіанство, інституціоналізм. Саме інституціональний підхід щодо дослідження економіки є традиційним способом фактологічного та теоретичного аналізу. Щодо безпосереднього генезису інституціональної теорії,

то періодизація історії економічної думки виокремлює період, коли поряд з класичною парадигмою економічної теорії розвивалися ідеї інституціонального підходу до аналізу економічних явищ. Зазначимо, що кейнсіанський підхід до управління макроекономічними процесами, який було сформовано за часів Великої депресії, акцентував увагу саме на такому методологічному підході, де, насамперед, використовували відповідні моделі ухвалення рішень щодо розробки належних методів економічної політики. На практиці це означало, що особи, які здійснювали цю політику, повинні були змодельовали соціально-економічну систему в цілому.

Водночас, згідно з парадигмою сучасного неоінституціонального підходу економіка розглядається як еволюційно відкрита система, що піддається впливам зовнішнього середовища та реагує на нього. Звідси інституціоналісти піддають критиці один з головних постулатів неокласичної теорії – рівновагу в економіці, вважаючи, що прагнення ринкових сил до рівноваги деформується більш потужними впливами. Окрім цього, з огляду на кейнсіанську теорію, соціальна система є внутрішньо невірноваженою з тієї причини, що у реальному житті постійно відбувається процес послідовних змін, які не мають кінцевого завершення.

З іншого боку, на думку Т. Саржента, відмова від концепції рівноваги в умовах раціонального вибору веде нас до не опанованих економічною наукою нетрів, де можна заплутатися в безлічі варіантів опису між об'єктивними і суб'єктивними розподілами. При цьому неправильна оцінка результату подій за умов нерівноважної траєкторії негативно впливає на політику уряду та траєкторію збалансованого зростання. До зазначеного додамо, що на думку Дж. Стігліца, ринкова економіка, в якій розвідки та інновації відіграють вирішальну роль недостатньо добре описується стандартною ринковою моделлю. Ця проблема посилюється наявністю на ринках асиметричної інформації та іншими інформаційними недосконаlostями. Одна з фундаментальних причин такого становища полягає в тому, що неокласична теорія є вченням про обмін. Це означає, що для загального цілісного погляду на економічні процеси необхідно досліджувати категорію «відтворення», а не лише одну з економічних стадій – обмін, який, як зазначалося, є ключовою ланкою неокласичної економічної науки.

Звідси інституціоналісти підтримують активну роль держави в ринковій економіці на всіх стадіях суспільного виробництва, але розуміють її не в кейнсіанському і не марксистському сенсі, а саме: в процесі безперервної взаємодії господарюючих суб'єктів, що відбувається в таких фазах як: виробництво, розподіл, обмін та споживання благ, держава повинна здійснювати селекцію інститутів та протидіяти опортуністичній поведінці фірм та індивідів.

Водночас, поняття «інститут» безпосередньо пов'язане з системними уявленнями про суспільство, оскільки призначення інституту полягає у виконанні відповідних функцій, що забезпечують життєдіяльність громади в цілому. Тому інституціональний аналіз економіки обумовлює дослідження у загально-соціальному, суспільному контексті, коли інститути є інтегрованими і

взаємозалежними та домінантно впливають на суспільство. Таким чином інституціональна парадигма в економічній науці формує дослідницьку програму, за якої економіка визначається типом суспільства та наявністю історично стійких інституціональних механізмів, що забезпечують функціонування економіки та суспільства в цілому. Звідси наукові завдання економічного аналізу першочергово полягають у тому, щоб емпірично виявити, описати відповідні інституціональні чинники та визначити перспективи їхнього розвитку.

У цілому інституціональна політика має у своєму розпорядженні такі види агентів: законодавці, власники прав та носії обов'язків. До цього додамо інструменти інституціональної політики: правила, примуси, переконання, владні ресурси, а також нормативні і позитивні теорії. Виходячи з наведеної класифікації, термін інституціональна політика асоціюється зі спробами влади (законодавців) змінити соціальну систему, коригуючи різноманітні правила та методи примусу до виконання обов'язків. Дуже часто зазначені спроби завершуються провалом, оскільки у політиків відсутні належні знання про соціально-економічні технології для здійснення реформ та стимули для виконання задекларованих передвиборчих цілей. Підкреслимо, що в деяких країнах, в Україні зокрема, маємо надмірні транзакційні витрати, що підриває довіру населення до влади та призводить до виникнення з боку інститутів бажання отримання ренти.

Нині особливо очевидно, що виходу з системної кризи передує вихід з «глухого кута» в економічній теорії, тобто остання потребує зміни економічної парадигми. На підґрунті теорії, що побудовано на абстрактних математичних моделях неокласичних концепцій не можна сформулювати успішну політику. Можливості математичного моделювання в економіці досить обмежене, оскільки доводиться мати справу з системою, що розвивається асиметрично і в якій зміни відбуваються з різною швидкістю та в різних напрямках, насамперед під впливом НТП. Тобто, за таких обставин, економіка розглядається не як результат та продукт поведінки господарюючих суб'єктів, а як система відносин, «що стоять над ними» і характеризують розвиток цієї системи. Тому неокласична теорія раціонального вибору, що розглядає фіксовану кількість учасників, які здійснюють вибір на підґрунті індивідуальних переваг, пояснити механізми узгодження інтересів учасників економічного процесу не здатна.

Звідси безумовною виникає необхідність не тільки позитивного економічного аналізу та нормативних оцінок, які розглядає традиційна економічна теорія, але й теоретичного опису та аналізу взаємодії реально функціонуючих інститутів. Адже останні складають несучу конструкцію будь-якого соціального утворення. По суті зі зміною інститутів розпочинається еволюційна динаміка будь-якої соціально-економічної системи. Підкреслимо, що саме інституціональне спрямування сучасної економічної науки долає проблеми, які пов'язані з нинішньою глобальною фінансовою кризою. Адже якраз інституціональні зміни визначають радикальність та масштабність економічних трансформацій та дозволяють розпочати коригування економічної

політики з огляду на загальноприйнятую економічну парадигму. Нині існує досить значна кількість емпіричних доказів того, що інститути, які забезпечують більш високу ступінь свободи угод, більш жорстко обмежують владу уряду і краще захищають приватну власність (тобто ті інститути, які називають ліберальними) – у значній мірі сприяють економічному розвитку.

Що безпосередньо стосується аналізу нинішніх кризових явищ в глобалізованій економіці, то зазначимо: будь-яка масштабна криза вражає не просто окрему фазу економічного розвитку, а процес відтворення в цілому та потребує переходу на якісно новий рівень усієї системи господарських відносин, їх форм та інститутів. Необхідно підкреслити, що на сьогодні не усунена головна причина кризи – уряди країн, як і раніше, намагаються підтримати глобальну фінансову систему методом кредитного «накачування економіки». З погляду інституціонального підходу важливим є той факт, що в Європі, на відміну від США, дуже високий рівень соціального забезпечення, як форма договору між державою та громадянами: останні сплачують чималі податки, а держава гарантує високий рівень соціального забезпечення. Таким чином рівень соціального навантаження на бюджет є занадто високим. З іншого боку, якщо скорочувати кошти на соціальну сферу, то це призведе до суттєвого падіння рівня витрат європейських домогосподарств. Звідси, вважаємо, що європейська соціальна забезпеченість є деяким різновидом надмірного кредитування в економіці країн, що призводить до проблем у європейських банках. Що стосується США, то рівень «закредитованості» та нинішні борги домогосподарств не дозволяють розраховувати на активізацію сукупного споживання. Загалом дана ситуація суттєво впливає на можливі ризики корпоративного краху та нової хвилі банківської кризи. До цього додамо нинішню нестабільність на фондових і валютних ринках. З огляду на Україну, то її населення поки не є «закредитованим» до такої міри, як в розвинутих країнах. Але при цьому спостерігається інша проблема – дуже вузька потенційна доходна база більшості домогосподарств. Доходи в регіонах є занадто низькими і в найближчий час не будуть зростати. Це пояснюється тим, що у вітчизняній економіці дуже слабо розвинуті галузі, що здатні виробляти продукцію з високою доданою вартістю, які спроможні стимулювати зростання продуктивності праці і, відповідно, заробітної плати. При цьому маємо декілька великих міст з рівнем доходів вищим за середній по Україні, але дані доходи пов'язані з кредитною експансією банків. За таких обставин нарощування внутрішнього споживання домогосподарств є можливим, але у більшості за рахунок кредитів. Тобто нинішня вітчизняна економічна система є недосконалою, тому що інституціонально базується на превалюванні саме фінансового сектора, який передусім, на противагу виробництву, забезпечує розвиток економіки в цілому.

Цілком очевидно, що стан вітчизняної економіки з огляду на ті експорторієнтовні галузі, які забезпечують лівову частку ВВП, у більшості обумовлюється станом справ у світовій. У свою чергу глобальна економіка у значущій мірі характеризується бюджетними дефіцитами та спирається на допомогу центральних банків. Зазначимо, що нині показники зростання

економік розвинутих країн є досить слабкими і найчастіше є наслідками державного стимулювання. Сучасний капітал реалізує своє прагнення до максимізації прибутку не тільки в результаті збільшення виробництва благ та послуг, що спостерігалось в епоху розвитку промислового капіталу, а часто за рахунок спекулятивних операцій і розвитку трансакційного сектору. Для цього було створено особливий інституціональний порядок із відповідного кодексу умов та правил. Таким чином сучасна криза світового господарства глобального капіталу – це криза домінуючої парадигми не тільки в теорії, а й на практиці.

Необхідно зазначити, що період ринкового лібералізму еволюційно підійшов до свого завершення у 2008 р. Водночас закінчився «комп'ютерний технологічний цикл», який по суті створив сучасну глобальну економіку. Нині комп'ютерні продукти вже не потребують, як раніше, величезних інвестицій, тому останні вимушено було спрямовано в інші активи, насамперед в іпотеку. За умов завершення чергового кредитного циклу першочергової важливості набуває питання створення інституціональних умов, тобто середовища, що забезпечує позитивну динаміку змін в економіці. Це стосується не тільки стабільності валютного курсу, зниження інфляції, контролю над бюджетним дефіцитом та управління ним, але й підтримки приватного сектору. Підкреслимо, що за Д. Нортон головним агентом інституціональних змін є підприємець. При цьому наголосимо, що в Україні підприємницька ініціатива має набагато більший потенціал, ніж в розвинутих країнах. Це пов'язано з тим, що в останніх вже відбулися десятиріччя зростання, які базувалися на приватному секторі. Звідси величезної ваги набуває необхідність створення такого вітчизняного інституціонального середовища, яке б дозволило підприємництву ініціювати новітні технології та механізми економічного зростання.

Це особливо актуально в тих умовах, коли лише банківський сектор не здатний згенерувати посткризове відновлення економіки. Зазначене пояснюється тим, що банківський сектор може надати фірмам фінансові ресурси, але якщо у них відсутні інвестиційні проекти, то фактор наявності навіть дешевих кредитів не стає джерелом економічного зростання.

Іншими словами, коли кажемо про створення інституціональних умов для забезпечення економічного зростання, то це означає, що в економіці є деякі потенційні можливості і в межах саме даних можливостей економіка може функціонувати. У разі відсутності інвестицій, навіть в умовах зростання попиту, існуючі потужності не здатні збільшити виробництво. Що стосується нинішніх вітчизняних умов, збільшення сукупного попиту призводить до зростання імпорту, яке автоматично нівелює будь-який позитивний економічний ефект від стимулювання споживання. Звідси надзвичайно важливим є створення таких інституціональних чинників у вітчизняній економіці, які зможуть забезпечити бюджетне стимулювання довгострокових інвестиційних витрат та сформувані відповідні умови для приватних інвестицій в перспективні галузі. По суті із трансформацією інститутів розпочинається еволюційна динаміка будь-якої соціально-економічної системи. Інститути, що

змінюються та утворюються, фіксують з тією чи іншою мірою стійкості та ефективності нові зміни, які генеруються ендогенно та екзогенно. Саме інституціональний напрям сучасної економічної науки під впливом реальної ситуації, що склалася в глобальній економіці, має здатність подолати ті проблеми економічної теорії, які визначаються світовою фінансовою кризою. Якраз інституціональні зміни визначають радикальність та масштабність перетворень, що пов'язані з коригуванням економічних політик у країнах світу, які можна охарактеризувати як перехід до раціональності та розумної виваженості. Але вітчизняна практика формування відповідних інститутів в умовах подолання нинішньої фінансової кризи засвідчує, що, по-перше, не завжди нові правила розповсюджуються на осіб, які їх проектують і запроваджують і, по-друге, виникають проблеми з джерелами покриття витрат на інституціональні нововведення. Також нинішня вітчизняна інституціональна інфраструктура створює умови для можливостей отримання ренти певною категорією осіб, а започатковані інституціональні нововведення є гетерогенними для інтересів та мотивів більшості населення України. Наприклад, навіть на такій стадії інституціональної процедури, як ухвалення формального закону досить важко розрізнити реальне бажання реалізувати державний інтерес від егоїстичного приватного інтересу вузького кола осіб, що лобіюють нормативний документ. Але з часом протиріччя, опосередковане створенням неефективного інституту, набуває суперечностей і потребує знову ж таки формального рішення. Підсумовуючи вищевикладене варто зазначити, що інституціональна парадигма першочергово досліджує економічні узагальнення, які утворюються не на підґрунті абстрактних моделей рівноваги і досконалої конкуренції, а на основі реального досвіду, з огляду на факти, які мають відношення до аналізованої економічної події.

З огляду на зазначене та необхідність визначення інституціональних перспектив виходу з кризи, заслуговує на увагу такий висновок Е. Райнерта: панівна течія сучасної економічної думки свідомо приховує, що багаті країни розбагатіли завдяки тому, що десятиріччями, а іноді й віками їхні уряди та правляча еліта субсидювали та захищали у неконкурентний спосіб динамічні галузі промисловості і послуг, де був сконцентрований НТП. Таким чином вони створювали технологічну ренту (надприбуток), яка розповсюджувалася на капіталістів у вигляді більш високих прибутків, на робітників – у вигляді високих зарплат та на уряд – у великих податкових надходженнях.

Загалом, рентна мотивація є однією з перших ознак сучасного глобального капіталу, його конкретним виявом і визначається як одна з головних суперечностей глобалізованої економіки. Сучасна криза засвідчила, що національні товарні і фінансові ринки, ринки фізичних активів капіталу і праці втратили стан стійкості та динаміку тенденцій розвитку. Формальні інститути не забезпечують захисту прав власності в рамках тих критеріїв моральності та справедливості, що у свій час запропонував А. Сміт. Глобальний капітал порушив основні норми функціонування власне капіталу, як головного інституту ринкової системи – забезпечення рівновеликого прибутку на рівновеликий капітал.

Підкреслимо, що поняття ефективності розподілу ресурсів в неокласичній економічній теорії пов'язано з можливістю досягнення стандартного критерію В. Парето. У свою чергу, Д. Норт використовує поняття «адаптивної ефективності», що пов'язано з правилами, які формують напрямки розвитку економічної системи в часі, а також з тим, наскільки потужним є прагнення суспільства до навчання, отримання знань, заохочення інновацій, ризику та різноманітних видів творчої діяльності. Також, зміна акцентів від неокласичного підходу до інституціонального, дозволяє виокремити складові економічного аналізу, де передусім відзначається важливість дослідження інститутів, що змінюють суспільство. При цьому виникає питання щодо оцінки адаптивної ефективності державної організації до будь-яких проблемних глобальних викликів. У теоретичному плані тут виявляється така низка запитань. По-перше – це прогноз розвитку світової економіки на середньо- та довгострокову перспективи. Друге питання окреслюється зміною закономірностей інституціонального устрою глобальної соціально-економічної системи національних інститутів та визначенням механізмів експорту-імпорту. Тобто, в цілому проблема полягає у здійсненні процедури інституціональної інтеграції та динаміки. При цьому інституціональна реконструкція дозволяє суттєво зменшити трансакційні витрати та збільшити сукупний позитивний ефект за рахунок зняття національних обмежень.

## 2. Специфіка політичних інститутів в контексті пошуку «точок економічного зростання»

На наш погляд, вивчаючи процес розвитку інститутів, необхідно враховувати два їх трактування - вузьке і широке. У широкому сенсі інститути є елементом інституційного середовища національної економіки, трансформують її і дають можливість отримати інноваційну ренту «шумпетеріанським» підприємцям, яка «недосяжна в старій інституційній структурі».

Водночас, у вузькому трактуванні вони постають як елементи інституційної інфраструктури, що підтримує генерування продуктивних нововведень (наприклад, технопарки, венчурні фонди, інкубатори бізнесу). В даному випадку їх можна розглядати як інноваційний «продукт», отриманий в результаті взаємодії держави і підприємців, призначенням якого є мінімізація трансакційних витрат в процесі генерування продуктивних інновацій. Інакше кажучи, інститути розвитку надають послуги щодо зниження трансакційних витрат (наприклад, запобігання опортуністичної поведінки партнерів по інноваційному бізнесу), що виникають на всіх стадіях комерціалізації нових товарів, послуг, технологій. В цьому сенсі, вузьке трактування інститутів розвитку збігається з визначенням інституту У. Вільямсона, який розглядає його як «структуру, головною метою і результатом функціонування якої є мінімізація трансакційних витрат».

Інститути розвитку, таким чином, постають одночасно елементом інституційного середовища та інституційної інфраструктури. Однак ми дотримуємося вузького трактування інститутів розвитку, враховуючи при



цьому ключове значення інституційного, політичного та історико-культурного контексту, в рамках якого відбувається їх формування. Іншими словами, дані структури виявляються спочатку «вкоріненими» в існуючий набір формальних правил і неформальних норм, які визначають структуру стимулів, прямо впливають на вибір варіантів подальшої взаємодії суб'єктів з метою розвитку економіки. На наш погляд, інститути розвитку відрізняються від інших форм державної підтримки (наприклад, державних цільових програм, податкових пільг і преференцій і ін.) За такими параметрами:

- метою даних структур є зниження витрат інноваційної діяльності приватних підприємств (наприклад, пошук необхідної інформації, проведення маркетингових досліджень, запобігання опортуністичної поведінки партнерів по інноваційному бізнесу);

- діяльність інститутів розвитку полягає в перерозподілі ресурсів (фінанси, кадри, інформація) на користь підприємств, що виявляють ознаки інноваційної активності;

- наявність в інститутах розвитку постійно діючих експертних рад (комісій), які займаються відбором і просуванням інноваційних проектів.

Необхідність в даних структурах виникає при уповільненні зростання, що базується на традиційній структурі економіки, і посилення конкурентного тиску зовнішнього середовища. При цьому формування інститутів розвитку відбувається, як правило, в рамках державно-приватного партнерства, що дозволяє розподілити ризики їх створення між приватнопідприємницьким сектором і державою. Перший бере на себе інвестиційні та маркетингові ризики, тобто ті ризики, якими він може ефективно управляти, в той час як держава відповідає за політичні та адміністративні ризики. Більш того, воно формує позитивні стимули у приватних підприємців за допомогою створення відповідних інституційних умов, заохочуючи продуктивні інвестиції. Дані стимули можуть мати як грошову основу, наприклад отримання інноваційної ренти, так і не мають чіткої грошової оцінки, яка складається у відкритті доступу до важливої інформації для підприємців, або їх залучення в локальні соціальні зв'язки, як формалізовані, так і неформальні, що дають певні переваги в процесі створення інститутів розвитку економіки.

Як показує зарубіжний досвід, успішними виявляються інститути розвитку, в яких: 1) частка держави у фінансуванні інститутів розвитку не перевищує 40- 50%; 2) існує прозора схема управління даними інститутами; 3) держава відіграє роль суб'єкта, що дає початковий імпульс для подальшого розвитку.

При їх створенні ключове значення має ефективна взаємодія державних органів влади, відповідальних за інноваційну політику, з великими фірмами приватнопідприємницького сектора, зацікавленими в генеруванні інновацій, яка складається в реалізації суспільно значущих інтересів у рамках модернізаційного проекту.

Важливо відзначити, що існує небезпека «провалу» даних структур, що відображається в їх негнучкості в умовах, що змінюються, відсутності чіткої комплексної стратегії подальшого розвитку, відсутності довіри з боку

приватного бізнесу, небезпеки «відторгнення» в рамках старого інституціонального середовища або опору існуючого інституційного середовища, витіснення приватного бізнесу з інвестиційного процесу або ризику завищення витрат створення інститутів розвитку. Однією з причин «провалу» також може стати значна концентрація фінансових ресурсів, що залучаються в процесі їх створення, яка створює небезпеку вилучення політичної та статусної ренти економічними суб'єктами на шкоду отримання інноваційної ренти. Отримання політичної ренти, як правило, призводить до зниження ступеня ефективності впровадження інституційних нововведень, до яких ми відносимо інститути розвитку. Таким чином, існує взаємозалежність між суб'єктами, характером інституціонального середовища, в рамках якого вони взаємодіють, і забезпечують інституційний розвиток, здатними трансформувати інституційне середовище. З іншого боку, інституційне середовище спочатку визначає той або інший варіант створення інститутів розвитку, які сприяють вилученню інноваційної або політичної ренти, а суб'єкти можуть змінити «правила гри» щодо формування інститутів розвитку.

3. Інституціональна теорія економічного зростання та технологічний детермінізм. Теорія інституційних змін

Початок другої половини ХХ ст. позначився досить високими темпами зростання світової економіки, в основі яких лежало масове оновлення основного капіталу у процесі відновлення зруйнованого війною господарства. Оновлення супроводжувалося масовим впровадженням у виробництво новітніх досягнень науки і техніки, що характеризувалося як «науково-технічна революція». Її наслідком стали істотні зрушення в структурі виробництва і споживання розвинутих країн світової економіки, що в свою чергу породило зміни форм організації господарських процесів. Провідну роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу стали відігравати великі корпорації, у тому числі транснаціональні, діяльність яких будувалася не стільки на принципах ринкової, скільки на принципах прямої управлінської координації. Всі ці явища вимагали теоретичного осмислення, що не завжди вдавалося зробити на базі традиційних кейнсіанських і неоліберальних концепцій.

У таких умовах знову відроджуються інституціональні традиції еволюційного підходу до аналізу економічних процесів. У центрі уваги опиняються процеси трансформації господарської організації під впливом прогресу науки і техніки, що виступають як самостійні сили, які детермінують хід економічного розвитку. Еволюція суспільства відбувається під впливом «імперативів індустріалізму», що змінюють характер поведінки економічних суб'єктів, насамперед, великих корпорацій.

Технократичні ілюзії 60–70-х рр. ХХ ст. породили цілу серію концепцій, зміст яких полягав у обґрунтуванні ідеї соціальної трансформації під впливом досягнень науково-технічної революції. Прогрес техніки, оволодіння новими технологіями стають критеріями періодизації суспільного розвитку – від примітивних форм оволодіння ресурсами до індустріального суспільства, у якому високий рівень технічної оснащеності забезпечує можливість масового

споживання. Такі ідеї було розвинуто у працях американця Уолта Ростоу «Стадії економічного зростання» (1960), француза Жака Еллюля «Технологічне суспільство» (1965).

Технократичний підхід використовувався не тільки для описання минулого і пояснення сьогодення, але і для конструювання футурологічних прогнозів, які стали своєрідною реакцією на розчарування від несправджених очікувань загального благоденства в межах індустріальної цивілізації. Їх автори припускали подальшу еволюцію в бік формування «постіндустріального суспільства», відмінною рисою якого стає уже не високий рівень техніки, а широке розповсюдження і всебічне використання знань. Висування на перший план інтелектуальної складової суспільного розвитку – характерна ознака концепцій «постіндустріального суспільства».

Одним з перших сформулював цю концепцію американський соціолог Деніел Белл у книзі «Настання постіндустріального суспільства» (1973), де прогнозував характерні риси такого суспільного устрою і намагався знайти деякі їх ознаки вже на сучасному етапі розвитку. Першочергового значення все більше набувають наукові знання, які забезпечують прийняття рішень на основі «інтелектуальних технологій». Змінюється і соціальна структура суспільства, у якій найважливішими елементами стають університети, науково-дослідні інститути та організації, у зв'язку з чим роль «економіки бізнесу» зменшується і пануюче становище займають носії теоретичних знань, фахівці високої кваліфікації в різних сферах діяльності.

Подібні ідеї висловлювалися й іншим відомим американським соціологом – Елвіном Тоффлером. Розвиток суспільства, на його думку, відбувається через подолання гострих протиріч, шляхом потрясінь, криз і катастроф. У такий спосіб одна стадія розвитку змінює іншу подібно до хвиль. Перша хвиля в історії людства створила аграрну цивілізацію. Промислова революція породила другу хвилю, результатом якої стало індустріальне суспільство. Третя хвиля розпочалася з науково-технічної революції і призвела до становлення «суперіндустріального суспільства», заснованого на якісно новому рівні обміну інформацією. Характеристику цієї останньої стадії Тоффлер пропонує у книзі «Третя хвиля. Від індустріального суспільства до більш гуманної цивілізації» (1980). У цивілізації третьої хвилі споживчі цінності індустріального суспільства поступаються місцем на користь більш високоморальних гуманістичних цінностей, ствердженню і поширенню яких сприяє загальна інформатизація, створення комп'ютерних і комунікаційних мереж. Одним із найбільш значимих наслідків «інформаційної революції» є зміни у царині влади. Цьому процесу присвячено особливу працю Тоффлера «Зрушення влади. Знання, багатство і насильство на порозі XXI сторіччя» (1990). Джерелами влади в суспільствах минулого і сьогодення є насильство і багатство. Вони зберігають свою роль, і навряд чи варто сподіватися на їх швидке зникнення. Але все більшого значення починає набувати влада знання – влада найвищої якості, і зміни в співвідношенні джерел влади на її користь становлять сутність прогресивної трансформації суспільства. Цей процес важкий і суперечливий, і не всі його наслідки можна передбачити, але важливо враховувати саму цю

тенденцію. «Прогнозуючи майбутнє, вступаючи на незнайому територію, – пише Тоффлер, – краще мати найбільш загальну і неповну картину, яку можна змінювати і доповнювати, ніж не мати ніякої».

Механізм трансформації суспільства трактується інституціоналістами, виходячи з того, що розвиток економічної системи і відносини між господарюючими агентами складаються не тільки під впливом економічних, але й соціальних, політичних, психологічних і морально-етичних факторів. Серед факторів еволюційного оновлення суспільства на перший план інституціоналісти висувують науково-технічну революцію, яка перетворює індустріальну структуру суспільства. Джерело трансформаційних змін суспільства вони вбачають у розвитку науки, техніки і створенні нових технологій. Технологічного трактування набувають проблеми економічного зростання, економічних криз, безробіття, заробітної плати, а також зрушення у соціальній структурі суспільства. Інституціоналісти виходять з того, що НТП безпосередньо визначає економічний і соціальний розвиток суспільства, є вирішальним фактором його оновлення. Техніка і технологія по суті ототожнюється із соціально-економічними структурами. Принцип технологічного детермінізму лежить в основі теорії індустріального, постіндустріального, суперіндустріального, технотронного, інформаційного, постеконічного та ін. суспільств.

Серед найважливіших проблем, які розробляються інституціоналістами, як вже зазначалося, насамперед є корпорація – велике монополістичне об'єднання, яке втілює у собі економічну могутність. Визнаючи незаперечним фактом панування великого виробництва, інституціоналісти розглядають корпорацію як його основну складову, приділяючи їй дослідженню велику увагу. Корпорація, на думку інституціоналістів, – одна з найголовніших інституцій в індустріальній структурі суспільства. Вона становить основу, організаційну структуру індустріальної системи сучасного суспільства, дослідження якого мають відповісти на багато запитань, які виникають при розгляді індустріальних відносин.

На думку Дж. Гелбрейта, "ніщо не є таким характерним для індустріальної системи, як масштаби сучасного корпоративного підприємства". Не заперечуючи тих проблем, що виникають всередині корпорації щодо взаємовідносин власників (акціонерів), менеджерів і робітників, теоретики інституціоналізму акцентують увагу передусім на проблемі відносин менеджерів і власників. Питання влади й управління розглядається як одне із центральних і стосовно корпорації та індустріальної системи в цілому. Занепокоєння долею великих корпорацій проглядається у роботах багатьох представників соціально-індустріального напрямку. Американський економіст Д. Мюллер у книзі "Сучасна корпорація: прибуток, влада, зростання і функціонування" (1988), аналізуючи конфлікти, які виникають всередині монополій, виділяє не тільки конфлікт за формулою "капіталіст – робітник", а й "менеджер – акціонер" який виникає на основі розподілу прибутку. Визначаючи мотиви конфліктів, Д. Мюллер робить акцент на політиці максимізації зростання компаній, яка призводить зрештою до скорочення

доходів акціонерів.

Прихильники інституціоналізму активно досліджують взаємодію монополії і конкуренції, олігополії, управління динамікою доходів, цін, різні сторони господарського механізму. У їх полі зору, як було сказано вище, і такі суспільні інститути як держава та її роль у розвитку економіки, профспілки, різні суспільні явища правового, морально-етичного, психологічного характеру. Все це в цілому створює багатоаспектний об'єкт дослідження прихильників соціально-інституціонального напрямку, який відображає складне і суперечливе явище у сучасній економічній теорії.

## Тема 2. Інституціональні аспекти загальної рівноваги та економічної ефективності

1. Загальна рівновага. Взаємозв'язок ринків в економіці (ефект зворотного зв'язку).
2. Інституційна теорія і гіпотеза ефективного ринку.
3. Теорія пошуку ренти та рентоорієнтовна поведінка.
4. Інституційний формат аналізу інституційних викривлень в поведінці публічних інститутів.

1. Загальна рівновага. Взаємозв'язок ринків в економіці (ефект зворотного зв'язку)

Часткова рівновага характеризується встановлення рівноважних цін та рівноважних обсягів виробництва на окремих специфічних ринках, які є складовими ринкової системи. Загальна рівновага є рівновагою, яка виникає в результаті взаємодії усіх ринків, коли зміни в обсягах попиту чи пропозиції на конкретному ринку впливають на рівноважний стан усіх інших ринків. Суть «ефекту зворотного зв'язку» полягає у зміні цін та обсягів товарів і послуг на певному ринку у відповідь на зміну цін, яка відбулася на пов'язаних з ним ринках. Наприклад, через розрив економічних зв'язків скоротилося постачання нафти в Україну, що призводить до її подорожчання, внаслідок чого, відповідно, дорожчає бензин, що призводить до зменшення попиту на автомобілі, бензин і нафту. Окрім цього, здорожчання нафти призводить до ефекту заміщення її на вугілля. Отже, попит на нафту зменшиться, що призведе до зменшення ціни на неї. Таким чином, має місце зворотний зв'язок, внаслідок чого кожний наступний імпульс матиме меншу силу, ніж попередній. Загальна рівновага відбудеться тоді, коли ціни реагують на вихідну зміну попиту чи пропозиції таким чином, що обсяги попиту і пропозиції стають рівними на всіх ринках. За цих умов на жодному ринку немає тенденції щодо подальших змін попиту чи пропозиції. Для аналізу виробництва і розподілу ресурсів в економіці з фіксованою пропозицією праці та капіталу використовується діаграма Еджворта. Вона є прямокутником, сторони якого становлять обсяги ресурсів, які є у розпорядженні для виробництва двох товарів. Кожна точка на цій діаграмі показує певний варіант розподілу ресурсів для виробництва X і Y (рис. 2.1).

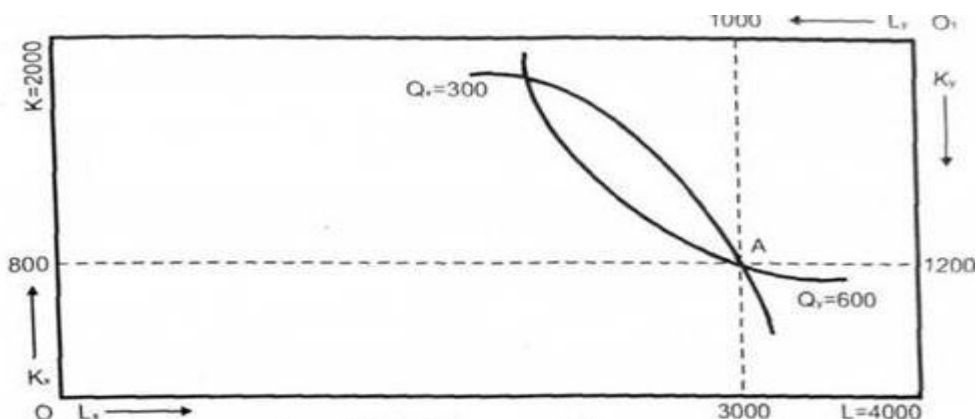


Рис 2.1 Діаграма Еджворта

Ефективність виробництва досягається тоді, коли неможливо «переформатувати» використання наявних ресурсів у такий спосіб, щоб збільшити випуск одного товару без зменшення випуску іншого. Тому в точці А використання ресурсів буде неефективним. Ефективними варіантами розподілу ресурсів будуть такі їх комбінації, які відповідають точкам дотику двох сегментів ізоквант (рис. 2.2).

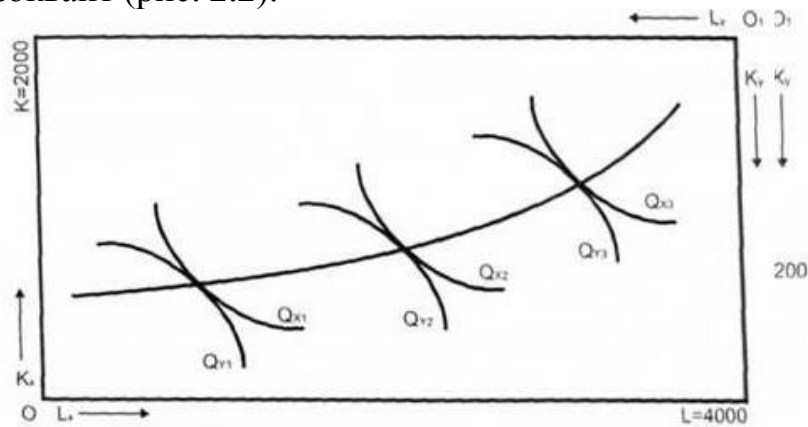


Рис.2.2. Крива ефективності виробництва

В останні роки економісти стали звертати все більшу увагу на «закон єдиної ціни», відомий як закон Вальраса: «в умовах досконалої конкуренції, відсутності бар'єрів і нульових транспортних витрат арбітраж встановлює єдину ціну рівноваги». Основною причиною такої пильної уваги став феномен стійкості відхилення цін (Adams (1997); Burdett and Judd, (1983); Carlson and McAfee (1983); Diamond (1971, 1987); Fishman (1992); Janssen and Moraga – González (2004, 2005); Lach (2002); Salop and Stiglitz (1977, 1982); Stahl (1989).

«Розкид» (відмінності) цін завжди трактувався як прояв недосконалості ринків, що створюють витрати обміну, які впливають на цінові переваги продавців і покупців. Однак методологічний опис природи «розкиду» цін змусив себе чекати досить довго, а точніше, 1961-го року, коли Дж. Стіглер опублікував свою видатну «Економіку інформації» (Stigler, 1961). Праця вченого стала потужним стимулом для економічної науки, в якій відразу почав формуватися новий напрямок – «теорія пошуку». Дослідження дисперсій цін стають все більш різнобічними. Проте, фундаментальна економічна наука продовжувала вкрай неохоче брати до уваги висновки теорії пошуку, які пояснювали не просто розкид цін, але і його стійкий характер. А причиною такого наукового скепсису була одна проста думка – якщо розкид цін стійкий, навіть незважаючи на зниження транзакційних витрат в умовах сучасної відкритої економіки, то як же «працює» закон Вальраса? Відповідь на це питання буквально зависала у повітрі, допоки Г. Варіан не наважився наголосити на тому, що «економісти з великим запізненням були змушені визнати, що «закон єдиної ціни» не є законом» (Varian, 1980).

Фактори стійкості дисперсії цін є досить значними. Насамперед напрошується припущення щодо гетерогенності продавців, які мають різні витрати або пропонують ідентичні товари з різними споживчими

характеристиками (Рейнган, 1979; MacMinn, 1980). Але ще Дж. Стіглер сказав, що «деяка дисперсія може бути пов'язана з подібними відмінностями, але (зусилля) пояснити всю дисперсію подібним розмаїттям видається метафізичним і безплідним» (Stigler, 1961). Саме тому Дж. Стіглер пов'язував стійкість дисперсії цін з витратами інформації. І сьогодні, коли цілком очевидно, що навіть Інтернет не може похитнути стійкість явища дисперсованості цін, аргумент на користь витрат інформації стає все більш вагомим, особливо тоді, коли враховуються приховані витрати репутації або якості післяпродажного обслуговування, невизначеність яких, тобто відсутність або висока вартість інформації, створює стійкі розкиди цін, де «лояльні» покупці купують товари за вищими цінами у «прозорих» постачальників.

Ступінь інформованості покупців є основним аргументом і в моделях «інформаційних клірингових палат» (Information clearinghouses), коли покупець має можливість порівняти ціни без особливих зусиль, оскільки вони розділяються лише одним-двома кліками в Інтернеті. На перший погляд, моделі «інформаційних клірингових палат» кидають виклик маржинальному або граничному підходу при аналізі витрат пошуку. Але автори таких моделей шукають методологічні компроміси. Так, Г. Варіан розрізняє покупців по витратах доступу до «інформаційної клірингової палати». Однак в граничному підході різнорідність покупців пояснюється більш фундаментальною причиною різних витрат пошуку. Але оскільки різнорідність такого типу також може бути дуже велика, то деякі дослідники пропонують досить просту, але методологічно правильну класифікацію споживачів на покупців з нульовими витратами пошуку (shoppers) і покупців з позитивними витратами пошуку (searchers). При підготовці статті «Розкид цін» (Price dispersion) для New Palgrave Dictionary of Economics Е. Хопкінс написав буквально наступне: «Тільки зовсім недавно економістам вдалося змодельовати розкид цін як феномен рівноваги, тобто коли рішення покупців відшукати інформацію про ціни є найкращою відповіддю на розподіл цін, а цінові рішення продавців є найкращою відповіддю на пошукову манеру поведінки покупців» (Hopkins, 2008). Дійсно, до того моменту поняття рівноважного розкиду або рівноважної дисперсії цін (equilibrium price dispersion) вже стало досить популярним. Але дане поняття, яке по суті заміщує в теорії рівноваги традиційні транспортні витрати витратами інформації, що і дозволяє припустити існування рівноважної ціни при обліку всіх витрат, не дає відповіді на питання, чи працює «закон єдиної ціни» чи ні, оскільки тільки припускає, але ніяк не розкриває механізм арбітражу, який і повинен встановлювати ціну рівноваги.

Серед різноманітних форм інституційного регулювання ринків існує чимало механізмів, які успадкували риси цехової організації виробництва і продажів, які так чи інакше перешкоджають арбітражу. Якщо взаємозв'язок арбітражу і оптимальності споживчого вибору буде доведена, то нам доведеться погодитися з припущенням, що інституційні обмеження арбітражу не тільки перешкоджають формуванню ціни рівноваги, але і формують неоптимальні споживчі рішення.



Нагадаємо, що оптимальний споживчий вибір в умовах розкиду цін може бути представлений як завдання максимізації сукупної корисності споживання  $Q$  і дозвілля  $H$ , щодо граничного доходу споживача, який формується заданими ставкою заробітної плати ( $w$ ) і граничної економії на ціні, одержуваної споживачем в процесі пошуку:

$$\max U(Q, H) \text{ subject to } w \frac{\partial L}{\partial S} = Q \frac{\partial P}{\partial S}$$

Тут обмеження для завдання максимізації встановлюється не за бюджетом споживача, а за рівністю граничних витрат пошуку, в даному випадку граничних втрат трудового доходу  $wL$ , його граничної вигоди, в даному випадку, граничної економії на ціні  $P$ , одержуваної в ході пошуку  $S$ .

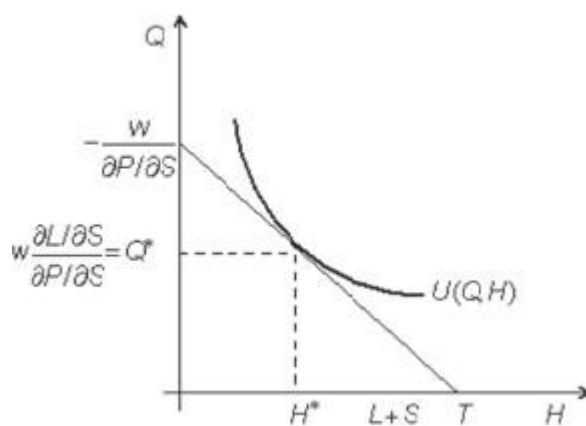


Рис. 2.3. Статична задача оптимізації споживчого вибору

Дане завдання є в повному розумінні статичним, оскільки являє собою деяку «фотографію» споживчого вибору. Однак в реальному житті процедурі пошуку властива відома динаміка, і зовні завдання виглядає як послідовний пошук вигідної ціни для вибраної кількості благ  $Q$ . Тобто повсякденна практика пошуку містить такий же набір параметрів, але їх поведінка буде дещо іншою. Тут заданою величиною стає обсяг благ  $Q$ , а змінною величиною стає гранична економія на ціні  $\frac{\partial P}{\partial S}$ .

Однак дані завдання – аналітичні, імпліцитні, практичні, експліцитні, не суперечать один одному. Коли послідовний вибір вигідної ціни закінчується, то момент покупки «фотографується» аналітичним завданням максимізації корисності. Іншими словами, зупинивши пошук на задовільній ціні, покупець автоматично зрівнює граничні витрати пошуку з його граничною вигодою. Дане рівняння відбувається імпліцитно – покупець не займається прорахунком граничних величин. А експліцитний вибір задовільної ціни може бути представлений таким чином:

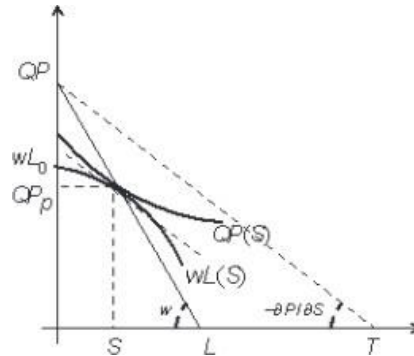


Рис. 2.4. Динамічна задача оптимізації споживчого вибору

Саме рис. 2.4 відображає відому динаміку споживчого вибору. Перед початком пошуку покупець резервує певну ціну, тобто деяку величину трудового доходу  $wL_0$ , яку він готовий витратити на обраний обсяг благ  $Q$ . У процесі пошуку він зупиняється на задовільній ціні  $QP(S)$  так, що трудовий дохід  $wL$ , який він витратить, буде меншим від зарезервованого трудового доходу  $wL_0$ , тобто ціна покупки буде меншою, ніж ціна резервування.

Витративши час на пошук  $S$  і купивши товар, покупець тепер має відновити грошові залишки в обсязі коштів, витрачених на товар, тобто в обсязі  $wL$ . Поєднавши значення часу, витраченого на пошук і отримання товару ( $S+L$ ) з точкою, що відображає момент покупки  $[S; QP_p]$ , та продовживши пряму під кутом  $w$ , до перетину з віссю ординат, ми отримуємо значення  $w(L+S)=QP$ . Дана величина відображає всі витрати покупця, в тому числі й витрати пошуку. Це означає, що якщо покупець прийме рішення продати тільки що куплений товар, тобто стане на час продавцем, то відповідно до логіки поведінки продавця він встановить ціну саме на цьому рівні. Тому раніше зроблене припущення, що величина  $w(L+S)=QP$ , висловлює готовність покупця продати товар (willingness to accept). Як ми бачимо, вона перевищує значення готовності платити (willingness to pay), що дорівнює в нашому прикладі ціні резервування  $wL_0$ .

Ключовий величиною, що пов'язує обидва відображення задовільного оптимального вибору, є величина схильності до пошуку  $\partial L/\partial S$ , яка є змінною для обох формулювань проблеми. Якщо часовий горизонт споживчого вибору  $T$  складається з часу роботи  $L$ , часу пошуку  $S$  і часу дозвілля  $H$  так, що  $T = L + S + H$ , схильність до пошуку може бути представлена як:

$$\frac{\partial L}{\partial S} = -\frac{L+S}{T}$$

При цьому зв'язок схильності до пошуку з тимчасовим горизонтом виглядатиме так:

$$-\frac{L+S}{T} = \frac{H-T}{T} \Rightarrow \partial^2 L / \partial S \partial H = \frac{1}{T}$$

Підставляючи отримане значення тимчасового горизонту в умовах оптимальності, ми отримуємо більш точне уявлення про величину  $QP$ , яка не просто дає нам величину готовності продати, а й величину  $P$ , яка і є ціною

рівноваги:

$$MRS(HforQ) = \frac{\partial U / \partial H}{\partial U / \partial Q} = -\frac{w}{\partial P / \partial S} \frac{\partial^2 L / \partial S \partial H}{\partial S} = -\frac{w}{T \partial P / \partial S}$$

$$w \frac{\partial L}{\partial S} = Q \frac{\partial P}{\partial S} \rightarrow w(L+S) = -TQ \partial P / \partial S = QP$$

$$\lambda w \frac{\partial L}{\partial S} = -w \frac{L+S}{T} (\text{searchers})^{\frac{1}{\sigma}}$$

$$w \frac{\partial L}{\partial S} = -w \frac{L}{T} (\text{shoppers})$$

Аналіз схильності до пошуку дозволяє нам виділити групу споживачів, які мають нульові витрати пошуку, тобто «покупців» (shoppers) і групу споживачів, які мають позитивні витрати пошуку, тобто «шукачів» (searchers).

Дійсно, якщо «покупці» не ведуть пошук, це не означає, що у них відсутня схильність до пошуку. Нульове значення часу пошуку не припускає таке ж нульового значення схильності до пошуку. Це пояснюється і тим, що навіть у своєму нульовому значенні величина часу пошуку створює деяку ненульову економію на ціні  $\partial P / \partial S$ , оскільки навіть в нульовому значенні пошуку існує межа функції  $P=P(S)$ . Незважаючи на можливу різноманітність групи «покупців», їх дійсно об'єднує одне загальне правило – всі вони не зацікавлені в пошуку тому, що навіть найменший крок на цьому шляху буде означати більше зниження трудового доходу в порівнянні з економією на ціні. Якщо відобразити це правило, спростивши уявлення щодо умови оптимальності, тобто розглянути випадок одиничної покупки і використовувати без будь-якої втрати логіки абсолютні величини, то ми отримаємо:

$$\left| -w \frac{L}{T} \right| \geq \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right|$$

Рівність відображає різноманітність всередині групи «покупців». У ній є індивіди, які готові зарезервувати достатньо великий трудовий дохід для покупки необхідної речі і, відповідно, витратити чималу кількість робочого часу на відновлення грошових залишків після покупки. Однак на ринку має місце ціна, і покупці з високою ставкою заробітної плати коректують свої очікування, скорочують як резервованій трудовий дохід, так і час роботи і, відповідно, часовий горизонт свого споживчого вибору:

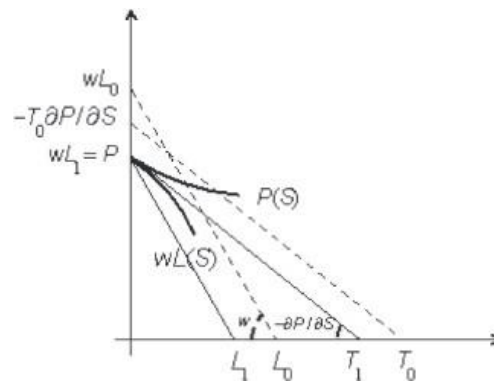


Рис. 2.5. Висока готовність платити

Саме таким чином в моделі пошуку відображається досконалість ринку, на якому покупці різняться за готовністю платити, але в підсумку купують за ціною, що відповідає найменшій готовності платити в групі «покупців», які не витрачають зусилля і час на пошук потрібного товару, який, скажімо, доставляється їм «прямо на поріг». Досконалість ринку в даному випадку проявляється і в тому, що оскільки гранична економія на ціні при нульовому значенні пошуку єдина для всіх покупців як одержувачів ціни (price-takers), то і часовий горизонт споживчого вибору буде у всіх єдиним, як і єдиною буде ціна рівноваги:

$$w_a L_a = w_b L_b = \dots = w_n L_n = -T \partial P / \partial S = P_e$$

$$w_n L_n \text{ const}; \partial P / \partial S \text{ const} \Rightarrow T \text{ const}$$

Звернімо увагу на групу «шукачів», що мають ненульові витрати пошуку. В силу різних причин, серед яких, звичайно, виділяється низький рівень ставки заробітної плати, «шукачі» «резервують» ціну нижче від рівня мінімальної готовності платити серед «покупців». Саме це і змушує їх вести пошук вигідної ціни. Тут ми також зустрічаємо різноманітність всередині групи. Одні «шукачі» направляються за покупками в сусідні магазини, а інші в торгові центри на околиці міста. Але яким би чином вони не здійснювали свої покупки, їх готовність платити буде завжди зводитися до ціни рівноваги (рис. 2.6):

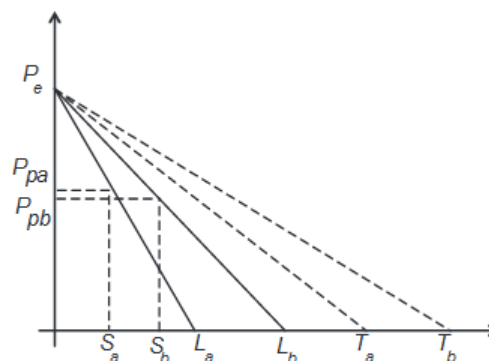


Рис.2.6. Дані щодо різних готовностей платити до єдиної готовності продавати  
 $w_a(L_a + S_a) = -T_a \partial P_a / \partial S_a = w_b(L_b + S_b) = -T_b \partial P_b / \partial S_b = \dots = w_n(L_n + S_n) = -T_n \partial P_n / \partial S_n = P_e$

Арбітраж і ціна рівноваги.

«Що все-таки відбудеться, якщо задовольняючий вибір не прирівнює граничні витрати пошуку з його граничною вигодою?». Припустимо, що зробивши задовільний вибір, покупець ще не зрівняв граничні витрати пошуку з його граничною вигодою і зберіг деякий потенціал пошуку, який він, в силу досягнутого задоволення, реалізувати не хоче. Це припущення може бути представлено як:

$$\left| w \frac{\partial L}{\partial S} \right| = \left| -w \frac{L + S}{T} \right| < \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right|$$

Наше припущення призведе до того, що в разі неоптимального вибору готовність продати WTA буде нижчою за ціну рівноваги, або:

$$\left| w \frac{L+S}{T} \right| < \left| \frac{\partial P}{\partial S} \right| \Rightarrow WTA = w(L+S) < P_e = -T \frac{\partial P}{\partial S}$$

Ця ситуація представлена на рис 2.7.

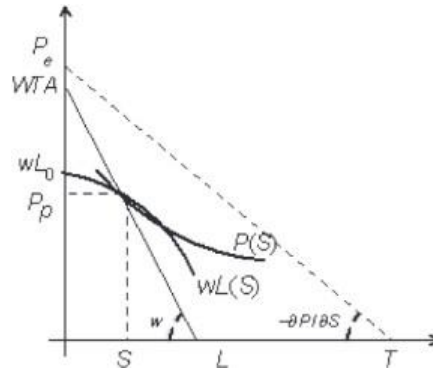


Рис. 2.7. Результат неоптимального споживчого вибору

Наш задоволений покупець не може не використовувати очевидної вигоди. Якщо пошук ще більш низької ціни представляється досить проблематичним, то пошук покупця, готового заплатити вищу ціну не викликає питань. «Шукач» моментально перетворюється з покупця на продавця. Він прямує до «покупця», що живе по-сусідству (в даному прикладі можна знехтувати витратами «шукача» на цей маршрут, якщо уявити, що низько дохідний «шукач» і високоприбутковий «покупець» живуть в одному будинку, де вікна дорогої квартири «покупця» виходять на центральну вулицю, а вікна дешевої квартири «шукача» впираються в стіну сусідньої багатоповерхової автостоянки), і продає йому товар на порозі його дорогої квартири з вигодою для себе, що дорівнює величині  $(P_e - WTA)$ . І або сам «шукач» запропонує ціну трохи нижчу від звичайної, яку пропонують продавці з доставкою додому «покупцю», або він просто збільшує кількість таких продавців, що не може не знизити ціну. Механізм арбітражу буде працювати. Ціна рівноваги буде знижуватися до тих пір, поки для «шукача» перестане бути вигідним перепродувати товар «покупцеві», тобто, відповідно до логіки нерівності, до тих пір, поки граничні витрати пошуку не зрівняються з його граничною вигодою. Цей простий приклад можна ускладнювати до нескінченності, починаючи з того, що зниження ціни рівноваги автоматично збільшить групу «покупців», оскільки нова ціна може влаштувати і деяких «шукачів». Але логіка залишиться, якщо покупка не зрівнює граничні витрати пошуку з його граничною вигодою, то виникає можливість арбітражу, який і встановлює нову ціну рівноваги і зрівнює граничні величини пошуку. Таким чином, з точки зору теорії оптимального споживчого вибору в умовах сталого розкиду цін арбітраж являє собою механізм корекції неоптимальних рішень, в результаті чого вони стають оптимальними на рівні ціни рівноваги. А сама рівноважна ціна зрівнюється з мінімальною готовністю платити споживачами з нульовими витратами пошуку і готовністю продавати споживачами з позитивними

витратами пошуку.

Поведінка продавців і організація нових ринків.

Одна риса поведінки продавців заслуговує на увагу саме в контексті ціни рівноваги. Очевидно, що продавці, маючи певне уявлення про різні рівні готовностей платити з боку «покупців», прагнуть розбити цю групу на підгрупи, вдаючись до тієї чи іншої форми цінової дискримінації. І якщо дискримінація буде успішною, то з'явиться новий ринок (не еквівалентний традиційному), який буде наповнювати нові, більш високі ціни тим чи іншим змістом, наприклад, в тій же сфері післяпродажного обслуговування. Нові послуги відразу розділяють традиційну групу «покупців» на тих, які будуть готові без будь-яких питань платити нову ціну, і тих, які стануть шукати нові післяпродажні послуги за більш вигідною ціною, тобто стануть «пошуковими системами» на цьому новому ринку. Іншою досить поширеною формою дискримінації є експлуатація «ефекту сноба» і організація ексклюзивного, близького до монопольного, пропонування традиційних товарів з розширеними споживчими характеристиками. Дана тенденція доволі розповсюджена в автомобільному бізнесі. І якщо продавцям вдається в новій ціновій ніші виявити групу покупців з нульовими витратами пошуку, то можна констатувати про появу нового ринку, попит і ціну рівноваги на якому диктують «нові покупці».

Таким чином, «закон єдиної ціни» доповнюється дуже істотним уточненням: ринок і рівноважна ціна виникають тільки в тому випадку, якщо серед споживачів утворюється група «покупців» з нульовими витратами пошуку. У цьому випадку ціна рівноваги буде формуватися на рівні мінімальної серед «покупців» готовності платити, з якої буде врівноважуватися готовність продавати споживачам з позитивними витратами пошуку. Якщо споживачі з позитивними витратами пошуку зрівнюють їх граничне значення з граничною вигодою, то виникає стійка дисперсія цін, за якої ціни покупок споживачів з позитивними витратами пошуку будуть нижчими від ціни рівноваги, яка в цьому випадку також має стійкий характер. Якщо споживачі з позитивними витратами пошуку не зрівнюють граничне значення з граничною вигодою пошуку, то виникає можливість арбітражу. Арбітраж знижує ціну рівноваги до тих пір, доки покупцям з позитивними витратами пошуку стає невигідним перепродувати товар покупцям з нульовими витратами пошуку, тобто коли граничні витрати пошуку зрівнюються з його граничною вигодою. Аналіз процесу оптимізації споживчого вибору в умовах свободи арбітражу демонструє, що позитивні витрати пошуку встановлюють ціну рівноваги на рівні монопольної. Якщо готовність продавати у покупців з позитивними витратами пошуку буде формуватися на рівні ціни монополії, то такі покупці відмовляться від пошуку, який перестане бути необхідною складовою їх поведінки на ринку, але вони будуть змушені збільшити час роботи для оплати товару. Іншими словами, індивідуальна пропозиція праці  $L$  збільшиться на колишній час пошуку  $S$ , що автоматично призведе до збільшення пропозиції праці на ринку і призведе до зниження ставок заробітної плати, роблячи недосяжним монопольний рівень ціни. Традиційно встановлення монопольної

ціни перешкоджає інституційному регулюванню, що захищає інтереси продавців в обраних ними цінових нішах. Але, як ми бачимо, саме ці процедури і перешкоджають арбітражу. Так, ліцензування продавців не дозволяє «шукачам» перетворюватися з покупців у продавців. Але це означає, що раніше зроблені неоптимальні споживчі рішення так і залишаться неоптимальними. І тут виникає дуже цікаве питання: якщо на ринках з позитивними витратами пошуку монопольна ціна не буде встановлюватися автоматично, то антимонопольне регулювання, спрямоване на зниження соціальних витрат, може виявитися надмірним в тому випадку, якщо воно блокує оптимізацію споживчих рішень, а сукупні соціальні витрати неоптимальних споживчих рішень виявляються порівнянними з гіпотетичними втратами локальних монопольних ринків, в які перетворюються захищені інститутами цінові ніші локальних продавців.

## 2. Інституційна теорія і гіпотеза ефективного ринку

Розвиток сучасних фінансових ринків характеризується суперечливими тенденціями. Формування світових і регіональних фінансових центрів, посилення інтеграційних процесів супроводжується втратою керованості глобалізованої фінансової системи, швидким поширенням кризових явищ у планетарному масштабі, збільшенням уразливості асиметрично відкритих національних економік перед експансією короткострокового спекулятивного іноземного капіталу. Поява інноваційних фінансових інструментів, запровадження нових технологій торгів на фінансових площадках має наслідком збільшення фінансових ризиків, пов'язаних із недосконалістю інформації та процедур її обміну. У таких умовах актуалізується пошук адекватних механізмів регулювання національних і глобальних фінансових ринків, раціонального поєднання в них ринкових та державних засобів впливу.

З огляду на це важливо зосередити увагу на аналізі концепцій неспроможності ринку, раціональних очікувань, гіпотезах ефективного ринку, обмеженої раціональності, проблемі асиметричності інформації тощо.

Розвиток методології дослідження проблем державного регулювання фінансових ринків бере свій початок від перших спроб втручання держави в діяльність фінансових інституцій, зокрема на початку XVIII ст., коли виникли перші скандали, пов'язані зі створенням фінансових пірамід. Найбільш резонансними стали "мильні бульбашки" у Франції у 1719-1720 рр., пов'язані з ім'ям Джона Ло, та (приблизно у ті ж самі роки) діяльність Компанії Південних морів у Англії. Відповіддю держави на крах цих фінансових пірамід стало прийняття в Англії першого законодавства про акціонерні компанії, у Франції-перетворення Паризької біржі в публічну установу. Таким чином, від самого початку і впродовж усієї історії втручання держави в діяльність фінансових ринків переважно було реакцією на періодичні фінансові спекуляції, що завершувались крахом деяких фінансових установ або ж загальною фінансовою кризою.

Таким чином, від початку XVIII ст. і до сьогодні об'єктивним підґрунтям для державного регулювання фінансових ринків (та багатьох інших ринків)

служать ситуації неспроможності ринкових механізмів до саморегулювання, так звані провали або «фіаско» ринку. Аналіз провалів ринку став ключовою темою економічної теорії ХХ ст. Причини неспроможності ринку полягають у порушенні фундаментальної теореми економічної теорії добробуту, відповідно до якої успішно функціонуючі конкурентні ринки здатні забезпечити рівноважну алокацію ресурсів, оптимальну за Парето. Серед умов ефективного функціонування ринків виділяють:

- 1) забезпечення повноти ринків;
- 2) конкурентність поведінки споживачів і виробників;
- 3) досягнення стану рівноваги.

Порушення хоча б однієї з цих умов призводить до неефективного розміщення ресурсів, а значить – втрат у суспільному добробуті. За цих обставин втручання держави може підвищити добробут окремих ринкових суб'єктів і суспільства в цілому. Серед зазначених умов ефективності ринків найбільша невизначеність щодо критеріїв її досягнення характерна для повноти ринків. Разом з тим загальний принцип повноти ринків передбачає, що ринки взмозі забезпечити комунікацію між своїми учасниками та їх інформування про можливості укладання взаємовигідних угод, що забезпечують підвищення добробуту обох сторін. Таким чином, об'єктом багатьох наукових досліджень в економічній теорії стала інформаційна роль ринків, причини неефективного її виконання та завдання держави щодо підвищення поінформованості ринкових суб'єктів. Особливого значення інформація набуває на фінансових ринках, оскільки стає необхідним фактором прийняття рішень. Характерною рисою сучасних досліджень фінансових ринків та поведінки його учасників є все більший відхід від моделі "людини економічної", розробленої в межах класичної школи, для якої були характерні визначальна роль власного інтересу в мотивації економічної поведінки та компетентність (інформованість і усвідомленість дій) економічного суб'єкта.

Модель "людини економічної" не брала до уваги обмеження на доступ індивіда до інформації, що не давало їй змоги описувати реальну поведінку економічних суб'єктів. Урахування обмеженості інформації та введення до економічного аналізу категорії невизначеності, а значить і багатоваріантності поведінки суб'єкта, розширило методологічний інструментарій дослідження економічних явищ і процесів. Це привело до зміни уявлень про економічних суб'єктів, які пасивно діють у заданих умовах, та їх розгляд як активних ринкових акторів, що здійснюють цілеспрямовану діяльність. Такі ідеї щодо поведінки ринкових агентів були розвинуті американським економістом Джорджем Стіглером і отримали назву теорії пошуку, а відповідна поведінка економічних агентів щодо пошуку різних варіантів поведінки – методом "огортання". Важливим емпіричним інструментом для дослідження процесів прийняття рішень учасниками фінансових ринків з урахуванням фактора їхньої поінформованості стала гіпотеза ефективного ринку (ГЕР, англ. Efficient Market Hypothesis), яка бере свій початок у працях французького математика Луї Бушельє початку ХХ ст., й надалі набувши поширення в 1950-1960-х рр.

Відповідно до ГЕР ринок капіталу є ефективним, якщо він повністю і



правильно враховує всю необхідну інформацію при визначенні курсу цінних паперів. З розвитком ГЕР було виділено три рівні ефективності ринку, які відповідають трьом різним типам інформаційних площин:

1) слабка форма ГЕР передбачає, що ціни на акції повністю відображають усю інформацію, яка міститься в історичних даних про їхню динаміку, таким чином, інвестори аналізують минулу динаміку цін (цей метод отримав назву "технічний аналіз");

2) помірна (напівсильна) форма ГЕР передбачає, що поточний курс акцій відображає не лише всю інформацію про їх динаміку в минулому, але й усю загальнодоступну інформацію, яка стосується акцій певної фірми (цей метод аналізу фінансових ринків отримав назву "фундаментальний аналіз");

3) сильна форма ГЕР передбачає, що в ринкових цінах повністю відображена будь-яка інформація про компанію, відома хоча б одному учаснику ринку. Значення ГЕР полягає в тому, що вона слугує методичною базою для оцінки фінансових активів з використанням емпіричних даних. Згідно з ГЕР припускається, що всі учасники ринку, використовуючи доступну інформацію, досягають прогнозу раціональних очікувань щодо гарантованого в майбутньому прибутку від цінних паперів, і ці прогнози повністю відображаються в цінах, що спостерігаються на фінансових ринках.

Разом з тим ГЕР неодноразово піддавалась критиці через періодичне виникнення біржових піднесенень і падінь. Окрім цього, ГЕР не пояснює, чому учасники ринку, володіючи (за припущенням) однаковою інформацією, по-різному її інтерпретують. Критики ГЕР стверджують, що якби вона адекватно пояснювала реальні процеси, що спостерігаються на фінансових ринках, то торгівля фінансовими активами взагалі б не відбувалась. У цьому контексті потрібно зауважити, що, як і будь-яка економічна модель, ГЕР не позбавлена недоліків, головні з яких полягають у тому, що фінансові ринки розглядаються відокремлено від ринків реальних товарів, підприємницької активності в інших секторах економіки. Розгляд ГЕР з таких критичних позицій дає важливі висновки щодо завдань державного регулювання фінансових ринків: держава має забезпечити якомога більший рівень поінформованості учасників фінансових ринків, разом з тим запобігаючи розгортанню спекулятивних операцій і відриву вартості фінансових активів від вартості реальних активів, на підставі яких вони емітовані.

Інформаційний аспект у поведінці ринкових суб'єктів займає важливе місце в теорії раціональних очікувань, розробленій у 1960-1970-х рр. ХХ ст. американським ученим Робертом Лукасом. Теорія раціональних очікувань у цьому аспекті тісно пов'язана з ГЕР. Головний постулат вищезгаданої теорії полягає в тому, що "оскільки при формуванні своїх сподівань економічні суб'єкти використовують наявну доступну інформацію оптимально (раціонально), то й сподівання їхні слід розглядати як "раціональні". Важливий висновок теорії раціональних очікувань для державної політики полягає в мінімальному втручанні в роботу ринків, оскільки раціонально діючі економічні суб'єкти взмозі передбачити будь-які рішення влади і відповідним чином адаптувати свою поведінку. Таким чином, будь-які рішення влади,

навіть найбільш оптимальні, не будуть мати очікуваного результату, оскільки реакція на них з боку економічних суб'єктів буде іншою, ніж очікує влада.

Продовженням теорії раціональних очікувань можна вважати концепцію обмеженої раціональності американського дослідника Герберта Саймона. Ця концепція характеризує обмежену раціональність як таку, якій не вистачає універсального знання, що не дає змоги пізнати всі альтернативи, невизначеність подій, що відбуваються в зовнішньому світі, а також нездатність прораховувати всі їх наслідки. За таких умов найкраще, що можна зробити, – це спростити процес прийняття рішення і знайти "задовільне рішення". Концепція обмеженої раціональності Г. Саймона дала поштовх для ширшого застосування методів математичного моделювання поведінки і прийняття рішень економічними суб'єктами.

Узагальнюючи розглянуті концептуальні підходи до аналізу фінансових ринків, можна зазначити, що практично всі з них передбачають можливість прийняття ринковими суб'єктами оптимальних рішень з урахуванням їхніх сподівань, рівня поінформованості. На принципово інших вихідних позиціях ґрунтується теорія асиметричної інформації, започаткована в 1970-х рр. американськими вченими Джорджем Акерлофом, Майклом Спенсом та Джозефом Стігліцем. Свої теоретичні моделі вони будували з урахуванням неспроможності ринків забезпечити автоматичне врівноваження попиту і пропозиції за допомогою швидкої зміни цін з причин відсутності повної чи надійної інформації та різних інституційних обмежень.

Автори теорії асиметричної інформації зробили важливий внесок в обґрунтування завдань держави щодо зменшення цієї вади ринків, у тому числі фінансових, через запровадження державних гарантій для споживачів, роботу судів, створення інституцій з інформування тощо. Подальші розробники теорії асиметричної інформації "детально розглянули та сформулювали теорію агентських витрат, пов'язавши її з проблемою формування оптимальних контрактів, які забезпечують оптимізацію трансакційних витрат". В умовах переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки фінансові ринки розвинених західних країн багато в чому стали взірцем для наслідування. Разом з тим фінансові кризи на рубежі III тисячоліття виокремили глибинні внутрішні суперечності моделі організації фінансових ринків за західним зразком і зумовили підвищення інтересу до альтернативних способів побудови фінансових ринків, зокрема в ісламських країнах. Ісламські фінансові ринки виявились більш стійкими до криз, зважаючи на принципово інший характер взаємовідносин між учасниками фінансових ринків, що за багатьох операцій передбачає вищий рівень довіри та відкритості перед партнером, а відповідно, і взаємної поінформованості. Це зумовило збільшення порівняльних досліджень національних фінансових ринків, особливостей їх інституційної структури, форм і методів державного регулювання. Розвиток компаративістики у цій сфері виражається у низці рейтингів, що складаються міжнародними організаціями, окремими дослідницькими центрами. Основна мета таких порівняльних досліджень – пошук оптимальної моделі фінансового ринку, що інкорпорувала б у собі найкращі риси різних типів фінансових ринків.

Наукові засади обґрунтування подальших шляхів розвитку фінансових ринків, у тому числі в трансформаційних економіках, надає інституціоналізм, зокрема, розвинута в його межах концепція "інституціональної еволюції", під якою розуміється "процес взаємодії індивідів, одним з результатів якого стає виникнення і/або зміна правил цієї взаємодії". У виборі траєкторії інституціональної еволюції важливу роль відіграє держава. Саме вона може здійснювати державний імпорт інститутів, легалізувати через державні структури спонтанні зміни в інституціональному середовищі або ж запроваджувати свідомо спроектовані інститути шляхом законотворення.

Разом з активністю держави в спрямуванні інституціональної еволюції вона може відбуватись і без участі держави через природний процес «запозичення» інститутів, їх спонтанне становлення та дискреційну поведінку економічних агентів, тобто вільний вибір або неприйняття ними спроектованих державою інститутів.

Важливе місце в сучасних дослідженнях фінансових ринків відводиться застосуванню загальнонаукових методів дослідження, наприклад системного підходу, в рамках якого вивчаються всі явища та процеси, що відбуваються на фінансових ринках, осмислюються сутнісні взаємозв'язки і суперечності їх розвитку в органічній взаємодії з іншими структурними елементами економічної системи. У пошуках теоретико-методологічних підходів до вивчення об'єктивних проблем розвитку фінансових ринків неможливо оминати протиріч та суперечливих зв'язків з реальним сектором економіки на етапі переходу від індустріального до постіндустріального суспільства.

### 3. Теорія пошуку ренти та рентоорієнтовна поведінка

Рентні відносини є складним системним явищем та однією з важливих компонент ринкової економіки. В загальному визначенні рентні відносини є відносинами, що виникають між соціально-економічними агентами з приводу розподілу рентних ресурсів. Водночас, рентні ресурси є об'єктом конкуренції, враховуючи їх обмеженість і, відповідно, нееластичність пропозиції. Теорія ренти пройшла тривалу еволюцію в процесі розвитку економічної науки. В процесі даної еволюції змінювались підходи і до визначення самої ренти. На сьогодні особливу увагу привертає рента, що формується в процесі економіко-політичного обміну. Це питання є особливо актуальним і для України, яка цілком справедливо заслуговує на визначення "рентоорієнтованого суспільства".

Нерівномірність розподілу рентних доходів між різними економічними агентами і суспільними групами призводить до неузгодженості їх інтересів. Для пострадянських країн, зокрема й України, пошук ренти або рентоорієнтована поведінка є більш характерними, ніж для розвинених країн з ринковими економічними системами. Аналіз рентних відносин вимагає дослідження еволюції теорії ренти.

На сьогодні в економічній літературі розрізняють три основні підходи, що визначають суть, механізм і роль рентних відносин в економіці: класичний, неокласичний та інституціональний. Класичний підхід звужено трактує

сутність рентних доходів і здебільшого направлений на аналіз природної ренти. Зокрема, засновник класичної школи Адам Сміт розглядає ренту надлишком вартості над заробітною платою робітника і середнім прибутком фермера-орендаря. Саме цей надлишок виплачується землевласникові. Послідовник А. Сміта Давид Рікардо розглядає ренту як частину продукту землі, що виплачується землевласнику як компенсація за використання його землі як природного фактора. Водночас Рікардо вибудовує свою теорію ренти на засадах теорії трудової вартості. Джерелом ренти за Рікардо є не сама природа, а праця, підвищенню продуктивності якої сприяють сили природи на кращих і середніх (за урожайністю і місцезнаходженням) ділянках. Саме внаслідок цього виникає надлишок над середнім прибутком, оскільки вартість продукту сільськогосподарського виробництва визначається затратами праці на гірших ділянках.

Неокласичне трактування рентного механізму значною мірою відповідає основним постулатам економічної теорії щодо обмеженості ресурсів, диференціації їхньої віддачі, що безупинно відтворюється, динамічного співвідношення з потребами, що змінюються, що відображається в платоспроможному попиті, формуючи систематичні розбіжності в доходах на взаємозамінні економічні ресурси. Неокласична школа на ґрунті критики марксистських поглядів розширила розуміння рентних відносин, які, на думку неокласиків, не можна обмежувати лише послугами землі. Вони розповсюдили принципи формування ренти на усі види ресурсів, пропозиція яких є обмеженою (фіксованою). З цих позицій, економічна рента – не просто дохід від виробничого фактора землі, а дохід від будь-якого ресурсу виробництва, пропозиція якого є нееластичною. Зокрема, для визначення таких видів доходів вводиться поняття квазіренти. Квазіренту неокласики характеризують як несправедливий додатковий прибуток у короткостроковому періоді, що отриманий в результаті того, що не доводиться здійснювати "основні" витрати на придбання засобів виробництва, тому що вони уже були здійснені попередньо. Якщо особа володіє виключними природними здібностями і обдаруваннями, які не є результатом її особливих зусиль чи інвестицій, здійснених заради майбутніх вигод, це дозволяє їй одержувати додатковий дохід порівняно із звичайними людьми за аналогічних витрат праці і капіталу. Отже, доходи від рідкісних здібностей неокласики розглядають як квазіренту.

Подальша розробка неокласичного трактування рентних доходів знаходить своє відображення у працях представників неоінституціонального напрямку. Рентоорієнтована поведінка є проявом рентних відносин у сучасній економіці. В загальному випадку основні стадії еволюції теорії ренти представлені у таблиці 1.

**Таблиця 1. Еволюція поглядів на ренту**

Напря́м	Визначення	Представники
Класична політична економія	Рента – це продукт природи, скоригований на затрати ресурсів і праці. Подвійне розуміння природної ренти як продукту природи і продукту праці	У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль
Марксистська теорія	Рента – це додана вартість, що обумовлена перевищенням вартості над ціною виробництва. Рента є перетвореною формою доданої вартості, аналогічно прибутку, заробітній платі і відсотку. Абсолютна рента є результатом монополії приватної власності на землю	К.Маркс, В.Ленін
Неокласична школа	Рента – це зверх дохід ресурсу понад альтернативною вартістю його використання	А. Маршал, О. Бем-Баверк, Л. Вальрас
Інституціоналізм	Рента є результатом обмеження конкуренції з метою отримання монопольних прав	Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, Р. Толлісон, А. Крюгер.

Неоінституційна теорія суспільного вибору дає ключ до розуміння суперечностей, що виникають в процесі реалізації інтересів різних груп. Одна з основних проблем, що розглядається в теорії суспільного вибору, є теорія пошуку ренти – rentseeking. Вперше поняття "пошук ренти", або "рентоорієнтована поведінка" вжила Анна Крюгер в праці "Політична економія рентоорієнтовного суспільства". В своїй роботі Анна Крюгер розглядає країни, що розвиваються, вказуючи на те, що більшість з них заслуговують на визначення "рентоорієнтовного суспільства". Сутність рентоорієнтовної поведінки полягає в тому, що державні чиновники намагаються отримати матеріальні вигоди за рахунок як суспільства в цілому, так і окремих осіб, які домагаються прийняття окремих рішень. Бюрократи, беручи участь у політичних процесах, роблять спроби провести такі рішення, які б гарантували їм отримання економічної ренти за рахунок суспільства. Політики зацікавлені у рішеннях, які забезпечують явні й швидкі вигоди за прихованих витрат або таких, що практично неможливо точно визначити. Подібні рішення сприяють зростанню популярності політиків, але, зазвичай, вони економічно неефективні.

Таким чином, в рамках теорії суспільного вибору рентою визначається перевищення оплати послуг чиновника порівняно з тою, що він отримує за рахунок використання власного місця роботи та статусу. Наявність ренти спонукає власників ресурсів шукати варіанти їх найраціональнішого розміщення. Високі позитивні значення рентної частини доходу стимулюють прихід ресурсів і фірм в певні галузі; істотне її падіння, навпаки, викликає відтік ресурсів і фірм з галузі. Очевидно, що власник ресурсів прагне до максимізації рентної виручки. Проте досягнення цієї мети може бути забезпечене різними способами.

Зокрема, в праці "Рента та пошук ренти" Гордон Таллок підкреслює необхідність чіткого розрізнення понять "гарний пошук ренти", та "поганий пошук ренти". Розглядаються критерії, відповідно до яких діяльність в одному випадку розглядається як благо, в іншому — як негативний чинник для

екноміки. У випадку, коли пошук ренти збільшує кількість благ, такий пошук ренти трактується як продуктивна діяльність і найчастіше визначається терміном "пошук прибутку". Цей пошук може включати будь-яку діяльність, що сприяє розширенню пропозиції товарів і послуг. На практиці пропозиція ресурсів не є абсолютно еластичною, внаслідок цього ресурси в процесі свого використання приносять у складі виручки від створеної в процесі їх застосування продукції рентну складову, частка якої у виручці тим вища, чим нижча еластичність їх пропозиції. Будь-яке вдосконалення ресурсів підприємцем робить їх відносно рідкіснішими. Таке вдосконалення позитивно впливає на суспільний добробут, а додаткова рента (квазирента), що виникає в результаті застосування більш ефективних ресурсів чи технологій, має тимчасовий характер. За відсутності штучно створених бар'єрів ринкова конкуренція неминуче розмиває її, зводить до нормального рівня. Звідси з'являються стимули інвестувати ресурси в створення таких бар'єрів, тобто, за словами Гордона Таллока, переключатись на "поганий пошук ренти" за наявності такої можливості. Дж. Бьюкенен досліджував досить цікавий феномен зростання бюджету розвинутих країн, однією із причин такого безпрецедентного зростання витрат він вважав пошуки політичної ренти. У своїй відомій праці "Межі свободи" він досліджував моделі поведінки державних діячів і дійшов наступних висновків: "якій би цілі не була підпорядкована політична кар'єра, сутність політики одна: сприяти розширенню бюджету. Незалежно від того, які завдання ставляться (безкорисливе служіння народу або збагачення), для кращого виконання своїх завдань політику необхідний більший бюджет". Розглядаючи поняття "пошуку ренти", практично усі західні дослідники вказують на втрати, які несе суспільство, замість вигод, які воно могло б мати у випадку, якщо ресурси, використані на отримання ренти, були б застосовані продуктивно. За Р. Толлісоном пошуком ренти є витрати ресурсів ради трансферту. Трансферт не змінює загальний добробут, а є "грою з нульовою сумою". Проте якщо заради трансферту потрібно витратити ресурси, то тоді суспільство несе чисті втрати в добробуті, а діяльність, що забезпечує його отримання, характеризується як пошук ренти – поняття, яке в даному випадку справедливо відображає негативний відтінок.

Кількісні методи оцінки втрат суспільства від пошуку ренти від монополій були запропоновані американським економістом О. Харбергером, так званий «трикутник Харбергера». Крім того, розроблено оцінку втрат від пошуку ренти у сфері бюджетного фінансування. Модель розроблено Е. Катцем та Дж. Розенбергом і уточнено за допомогою кореляційно-регресійного методу Д. Демірбасом. Методику оцінки ступеня корумпованості країни було розроблено міжнародною громадською організацією «Трансперенсі Інтернешнл» (Transparency International). «Індекс сприйняття корупції» засновано на непрямих показниках, які відображають погляди підприємців та фахівців про ситуацію з підкупом чиновників у власній країні.

Всі учасники політичного життя згідно з поглядами представників теорії політичного вибору є "шукачами політичної ренти", тобто особами, що

прагнуть отримати особисті вигоди за рахунок політичного процесу. Депутати парламенту стурбовані боротьбою за голоси виборців заради власної кар'єри, організовані групи виборців – боротьбою за економічні привілеї. Лобістські групи і депутати легко знаходять спільну мову: лобісти допомагають "своїм" депутатам робити кар'єру (наприклад, фінансують їх виборчі кампанії), депутати відстоюють в парламенті інтереси "своїх" лобістів. Таким чином, політик, згідно з теорією суспільного вибору, продажний за визначенням: він продає свій голос в парламенті, купуючи підтримку впливових груп виборців. В результаті парламент постає як представництво численних лобістських груп, кожна з яких має свої особливі інтереси.

Дослідженню цього присвячена праця У. Нісканена "Політичний аналіз та економіка державного сектора". Виробництво суспільних благ не привід, на думку автора, для втручання держави в економіку, оскільки різні платники податків отримують неоднакову вигоду від державних програм. Демократичним є опосередковане ринком перетворення суспільних товарів і послуг в економічні блага. Проблема реформи бюрократії – це проблема мінімізації урядового апарату як шляхом створення конкурентних умов для роботи урядових установ, так і шляхом передачі частини їх функцій приватним установам.

Кожній культурі притаманний стереотип поведінки, який дозволяє в більшій чи меншій мірі здійснювати діяльність щодо пошуку ренти. Згідно теорії Е. Катца та Дж. Розенберга всі зміни, які відбуваються у пропорційному розподілі урядових витрат, захоплюються групами тиску для своїх цілей. Вони припустили: 1) активність по пошуку ренти здійснюється групами тиску, які використовують реальні ресурси у пошуках ренти; 2) загальні обсяги пошуку ренти дорівнюють загальним змінам у бюджетному пропорційному розподілу на різні цілі. Вони визначають змінну величину  $R_t$  як політичну ренту для бюджетного розподілу (як пропорцію від загального розподілу урядових видатків).  $R_t$  вираховується як сума відносних змін у пропорційному розподілі у різних бюджетних програмах у році  $t$  до року  $(t-1)$ :

$$R_t = 1/2 \sum |S_{(it)} - S_{(i-1)}|,$$

де  $S_{(it)}$  та  $S_{(i-1)}$  – частка  $i$ -ї цілі у видатках зведеного бюджету у році  $t$  ( $t-1$ );  $n$  – кількість цілей у бюджеті.

Ділення на два здійснюється з метою усунення подвійного рахунку. Таким чином,  $R_t$  – половина суми від загальних абсолютних змін у пропорційному розподілі між різними бюджетними цілями у році  $t$  до року  $(t-1)$ . Слід зазначити, що загальна пропорція суми цілей бюджету дорівнює 100 %, а отже значення суми відносних змін лежить у інтервалі  $0 < R_t < 100$ . Значення  $R_t$  говорить про неефективність державних видатків, але результат може не віддзеркалювати масштаби політичної ренти у випадку, коли державний сектор має незначні розміри.

4. Інституційний формат аналізу інституційних викривлень в поведінці публічних інститутів.

Сучасна економіка характеризується гібридними механізмами координації діяльності економічних агентів і гібридними формами влади. Відсутність явної субординації економічних агентів створює враження відсутності влади одного агента над іншим. Це не завжди так. Незважаючи на використання ринкових (цінових) способів координації і погоджувальних процедур прийняття рішень, реальна ситуація може бути іншою. Необхідно пам'ятати, що «окремі люди і організації, переслідуючи свої власні інтереси, вживають заходи, які полегшують або ускладнюють дії інших» (Коуз, 1993). Гібридні форми влади залишаються на периферії цих досліджень, що негативно позначається на аналізі сучасних тенденцій в розвитку організаційних форм бізнесу. Введемо робоче визначення поняття «влада» як можливість одного агента в односторонньому порядку впливати на поведінку інших агентів. Це визначення близьке до формулювання Дж. Гелбрейта: «Влада – це здатність однієї людини або цілої групи людей нав'язувати свої цілі іншим». Однак зміна свідомості – це лише один із способів підпорядкування. В основі влади можуть лежати різні джерела: статус; право розпоряджатися ресурсами; насильство; монополія; спокуса; сила особистості.

«Влада статусу» ґрунтується на положенні агента в суспільній (організаційній) ієрархії. Агенти, що займають більш високе положення, мають право керування – видачі іншим агентам тих чи інших вказівок і контролю за їх виконанням. Коло відповідних вказівок обмежене повноваженнями, які є атрибутом статусу. Статус може визначатися як титулом, приналежністю до певного стану (соціальна ієрархія), так і службовим становищем (посадова ієрархія). Він може спиратися на формальні норми (конституційні або контрактні), або на традицію. Конституційні норми визначають загальні підстави ієрархії: приналежність до стану (станові суспільства); права і обов'язки чиновників, що займають те чи інше місце у державній або внутрішньо-корпоративній бюрократії; правила здійснення трансакцій раціонування. Контрактні норми визначають конкретні правила здійснення трансакцій управління. Контракт може бути добровільним або нав'язаним. Добровільність контракту означає: (а) формальну рівність сторін, (б) свободу волі при укладанні контракту. Однак реальна сила перемовин сторін може бути нерівна, що призводить до нееквівалентного розподілу вигод і витрат.

«Контракти», а відповідно, і статуси можуть бути як експліцитними (начальник і підлеглий, феодал і його васали), так і імпліцитними (тиск сильних учасників спілки (мережі) на слабких). Імпліцитний контракт зазвичай спирається на очікування вигоди від участі в формальному союзі або неформальній мережі.

«Традиція» базується на культурному примусі (загальних ментальних моделях, зокрема, загальних очікуваннях). Вона виражається в тому, що один економічний агент впливає на дії інших агентів в силу сформованих відносницьких рутин (дорослі діти, які бояться не послухатись своїх батьків; підпорядкування старшому в східних суспільствах; підпорядкування бюрократу в західних). Санкціями за порушення традицій є почуття провини (перед собою) або сорому (перед оточуючими).



«Влада розпорядження ресурсами» базується на можливості маніпулювання діями інших шляхом встановлення умов і характеристик їх доступу до тих чи інших ресурсів. У термінології Е. Остром йдеться не тільки про операційні правила (правила доступу до ресурсу і отримання вигоди), а й про правила колективного вибору (управління, виключення і відчуження), що визначають, хто може брати участь в зміні чи встановленні операційних правил і який рівень згоди між членами групи при цьому необхідний (Остром, 2010). Іноді даний тип влади називають влада-власність. Це неточно, оскільки влада розпорядження ресурсами може бути заснована не тільки на правах власності, а й на правах, пов'язаних з положенням в ієрархії – влада статусу, «влада-власність виникає в умовах, коли відбувається монополізація посадових функцій в суспільному розподілі праці». Статус, який забезпечує влада, може бути не дуже високим. Такий тип влади мають чиновники, що видають дозволи на право забудови земельної ділянки, начальник складу, керівник ремонтного підрозділу, заступник завідувача кафедр з навчального навантаження.

Влада розпорядження ресурсами, водночас, може визначати становище в ієрархії. Це і контроль господаря підприємства над найманими працівниками (право контролювати поведінку і змінювати членство в команді), контроль акціонерів над залученими ними найманими менеджерами, контроль материнського суспільства над дочірніми за допомогою призначення органів управління. Якщо трактувати повноваження розпорядження ресурсами в термінах неінституціональної теорії, то мова може йти як про розподіл правочинів, заснованому на різних режимах власності, в тому числі комунальної або державної, так і про відчуження окремих правомочностей на контрактній основі.

«Влада – насильство» ґрунтується на прямому примусі, коли одні агенти можуть нав'язувати свою волю іншим шляхом погрози застосування особистих санкцій, включаючи фізичне покарання, позбавлення волі, життя тощо. Даний тип влади може бути пов'язаний як з узаконеним порядком (монополія на насильство), так і з порушенням правил на основі права сильного (розбій). Він спирається на використання спеціального апарату примусу: армія, структури громадського порядку, виправні установи, збройні угруповання.

Можливості використання насильства тісно пов'язані з соціальним статусом і правом розпорядження ресурсами. Перше визначає легітимність відповідних дій, друге – можливість оплати апарату моніторингу і примусу.

«Влада – монополія» ґрунтується на нерівності переговорної сили сторін в силу обмеженості простору вибору: один з агентів є єдиним постачальником (споживачем). Дане положення може бути обумовлено як контролем над унікальним ресурсом, в тому числі об'єктом інтелектуальної власності, інфраструктурними об'єктами (трубопровід, єдина дорога); доступом на ринок і т.п., так і унікальним місцем в конкретній мережі створення вартості. Монополія може носити явний характер. Наприклад, монополія пропозиції, в тому числі ситуація природної монополії, коли ефект масштабу обумовлює економічну неефективність наявності на ринку двох постачальників товару (послуги). Іншою стороною є монополія попиту (монопсонія), коли держава

виступає в ролі єдиного замовника продукції оборонного призначення. Але найбільш цікавою, з інституційної точки зору, формою підпорядкування є ситуація неявної монополії. Причинами такої монополії можуть бути: 1) фундаментальна трансформація, яка виникає в зв'язку з вкладеннями контрагентів в специфічні активи (Уільямсон, 1996). Йдеться про зміну переговорної сили сторін в результаті здійснення вкладень в активи, що володіють низькою альтернативною вартістю – специфічні активи. Інвестиції в останні призводять до скорочення числа потенційно вигідних партнерів, ситуація перестає бути конкурентною, і, як мінімум, одна зі сторін угоди стає монополістом; 2) контроль над входом на ринок. Такий контроль може мати в своїй основі адміністративні бар'єри (політика протекціонізму), напрацьовану репутацію (бренд), органічну будову капіталу (висока капіталомісткість) і / або тривалий час, потрібний на освоєння технологій – просування по кривій досвіду (Портер, 2005). Унікальні знання і компетенції, захищені або своєю унікальністю, або патентами. На думку Хамфрі і Шмітца, найбільшу частку в обсязі доданої вартості отримують учасники, які містяться на крайніх позиціях ланцюга створення вартості. Дана концепція отримала назву «Smiley Face» у зв'язку з видом графіка (парабола), що відображає залежність між величиною доданої вартості і місцем в ланцюжку – дослідження, інновації, дизайн, збірка, логістика, маркетинг і додаткові послуги. Ланки, відтягують на себе велику частку колективної ефективності, розташовуються на краях графіка.

«Становище єдиного постачальника в ланцюзі (мережі) створення вартості». Дана ситуація близька до природної монополії, оскільки пов'язана з невідповідністю наявності альтернативних постачальників певного виду комплектуючих, напівфабрикатів або компонентів, що використовуються в даній мережі створення вартості (ефект масштабу). Однак така економія змінює переговорну силу сторін на користь єдиного постачальника. Правда, досить часто його залежність від інших учасників також зростає в результаті вкладення в специфічні активи. Таким чином, монополія може бути пов'язана як з правом розпорядження ресурсами, так і з положенням в соціальній або контрактній мережі. Одне з найцікавіших джерел влади криється в на перший погляд рівноправних відносинах – потрапляння в економічну залежність на основі залучення (спокуси) вигодами співробітництва («ефект мишоловки»).

«Влада-спокуса» проявляється в нав'язуванні своєї волі іншим учасникам взаємодії на основі економічного примусу – обіцянок поточної вигоди і / або погрози поточного збитку. Формою такого нав'язування може бути двосторонній контракт, в тому числі договір позики, або участь в спілці (мережі). При цьому переслідування поточної вигоди обертається звуженням простору майбутнього вибору. Це типова соціальна дилема – проблемна ситуація, що виникає на основі протиріччя між короткостроковими цілями агентів і можливістю досягнення «відкладеної винагороди».

«Влада особистості» ґрунтується на особистісних характеристиках, що дозволяють одним індивідам впливати на інших. Індивід, що володіє даром переконання, умінням вести за собою, інтелектуальною перевагою, енергією, стає лідером, який підкоряє собі волю інших людей.

### Тема 3. Інституціональна трансформація

1. Причини, механізми та фактори інституціональних змін.
2. Теорія політичного ринку як джерело інституційних змін. Теорія індукованих інституційних змін. Розподільча теорія інституційних змін.
3. Інституційні перетворення в українській політиці. Інституційні проблеми українських реформ. Управлінська невизначеність.
4. Інституційне середовище сучасної України та низька якість інститутів.

#### 1. Причини, механізми та фактори інституціональних змін

В кін. 1980-х – на поч. 1990-х рр. американський вчений Дуглас Норт, який згодом став лауреатом Нобелівської премії з економіки, опублікував низку праць, які мають безпосереднє відношення до обґрунтування ролі і принципів функціонування організацій. На думку Норта, ринок – це складне і неоднозначне явище. Він являє собою структуру, яка охоплює різні інститути: закони, правила гри і, що найбільш важливо, певні кодекси поведінки, типи відносин і зв'язків. Інституційний розвиток економіки відбувається під впливом взаємодії між інститутами і організаціями, коли перші визначають «правила гри», а другі є «гравцями». Нові інститути, згідно Норта, з'являються, коли суспільство вбачає можливість одержання прибутку, який не може бути отриманий за умов сформованої інституційної системи. Іншими словами, якщо виробничі фактори надають можливість збільшення доходів, а інституційні цьому перешкоджають, то шанси виникнення нових інститутів зростають.

Норт довів, що організаційні фактори відіграють більш важливу роль, ніж технічні, оскільки ведуть до зміни інститутів, які, водночас, справляють істотний вплив на розвиток економіки. Технічні зміни і інші, що вважаються важливими фактори економічного розвитку, розглядаються Нортам як недостатні: будучи складовою процесу зростання, самі по собі вони не можуть його пояснити. Ключем до економічного зростання є ефективна організація економіки. У своїх роботах Норт ставить фундаментальне питання: чому деякі країни багаті, а інші – бідні. І формулює відповідь: «Інститути створюють базові структури, за допомогою яких люди упродовж усієї історії домоглися порядку і таким чином знизили ступінь своєї невпевненості. Використовуючи техніку, вони визначають вартість операцій і перетворень і, отже, рентабельність і обґрунтованість економічної активності».

Великі інституціональні зміни відбуваються повільно, оскільки інститути є результатом історичних змін, формують індивідуальну поведінку. Чим вищою є інституційна невпевненість, тим вищими стають витрати за операціями. Норт в своїх роботах формулює фундаментальні питання стосовно зв'язку економічних змін, технічного розвитку та інституційних умов.

Принципове значення і актуальність зберігають висновки з теорії нової інституційної економіки, сформульовані Нортам. Головне полягає в тому, що надзвичайно важко, та й практично недостовірно, аналізувати перехід від планової економіки до ринкової без інституційного підходу до розгляду проблем і подій. Суть висновків зводиться до наступного:

по-перше, якщо закони можуть бути змінені упродовж короткого часу, то неформальні норми змінюються поступово. Саме такі норми створюють легітимну основу для дії законів, а революційні зміни останніх часто призводять до результатів, що відрізняються від очікуваних. Країни, які приймають закони, придатні для інших економічних умов, для інших неформальних норм і спонукальних чинників, набувають зовсім не той напрям розвитку, які мають держави, звідки ці закони запозичені;

по-друге, функціонування економіки в значній мірою визначається державним устроєм, що формує економічні закони, створює і забезпечує ефективні права власності і впливає на політику розвитку. При цьому існує об'єктивна необхідність дотримання певних умов: а) політичні інститути зберігають стабільність, якщо їх підтримують організації, зацікавлені в їх незмінності; б) для успішного здійснення реформ необхідна зміна інституційної системи; в) модифікація норм поведінки, підтримка та легітимність нових законів, є тривалим процесом, і за відсутності такого спонукального механізму державний устрій не може бути стабільним; г) в довгостроковій перспективі економічне зростання вимагає розробки законів і правил; д) неформальні обмеження іноді (але в короткі періоди) можуть забезпечувати економічне зростання навіть за несприятливих або нестабільних законів;

по-третє, ефективні політико-економічні системи формують гнучкі інституційні структури, які здатні долати шоки і зміни і є фактором успішного розвитку. Однак формування цих систем є результатом тривалого процесу; створення ж ефективних систем, розрахованих на короткострокову перспективу, вимагає в кожному випадку спеціальних досліджень.

Відправною точкою будь-якої інституціональної зміни, тобто вихідним пунктом, щодо якого розглядаються останні, є інституціональна рівновага – ситуація, в якій за існуючого співвідношення сил гравців і наявного набору контрактних відносин, що опосередковують економічний обмін, жоден із цих гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод. У дефініціях концепції інституціонального ринку це визначення інституціональної рівноваги характеризує ситуацію, в якій величина попиту на послуги гарантів певних правил гри дорівнює величині їх пропозиції. Наявність розглянутого вище ефекту блокування інституціональних змін дає підстави стверджувати про множинність інституціональної рівноваги, тобто існування ситуацій, коли відсутність стимулів до перегляду чинних «правил гри» серед агентів господарювання може бути пов'язана як зі сприянням, так і несприянням цими поведінковими обмеженнями нарощуванню створення багатства.

Перехідний стан економіки, якщо його розглядати в інституціональному аспекті, характеризується інституціональною нерівновагою, яка віддзеркалює дискретний тип відповідних змін. Характерними ознаками цього стану є, по-перше, наявність інституціонального ринку, на якому пропонуються (і, зрозуміло, користуються попитом) «правила гри», що належать до різних типів обміну; по-друге, значна питома вага неформальних поведінкових обмежень. Стійке відтворення цих ознак дає підстави говорити про панування

стаціонарного перехідного стану господарювання.

Біфуркаційна природа інституційних змін перехідних систем – це складний процес системних взаємодій, що виникають під впливом зовнішніх і внутрішніх флуктуацій (збурень) і призводять інституціональну систему в точку біфуркації – існування декількох можливих траєкторій її подальшого розвитку в умовах перебування системи в нестійкому стані.

Існує кілька можливих варіантів здійснення інституціональних перетворень перехідних економік: 1) екстремальні – пов'язані з переходом до нової інституціональної структури за досить короткий період часу, що породжує нееластичну реакцію господарюючих суб'єктів; 2) граничні – як певні додаткові трансформації уже існуючих інституціональних структур; 3) парето-ефективні – направлені на покращення інституційного становища одних економічних агентів за незмінного стану інших; 4) комбіновані – які припускають багатоплановий вибір альтернатив і враховують конкретні механізми вибору залежно від перебування соціально-економічної системи на стійкому чи нестійкому етапі розвитку. Вибір конкретного напрямку проведення інституційних змін визначається інтенсивністю взаємодій між організаціями, індивідами і державою, характером і силою флуктуацій (збурень), які виходять із зовнішнього або внутрішнього середовища, мотивацією економічних суб'єктів, рівнем їх інформованості про наявні альтернативи в проведенні інституціональних реформ, а також величиною отримуваних позитивних синергетичних ефектів.

З позицій економічної синергетики, інституціональні зміни виступають як складний процес інформаційного вибору в умовах невизначеності, що виникає під впливом зовнішніх і внутрішніх флуктуацій, та призводить інституціональну систему в точку біфуркації й існування декількох можливих траєкторій її подальшого розвитку. Інституціональний вибір в умовах невизначеності, нестійкості і нерівноважності відображає функція інституціонального вибору ( $V$ ):

$$V = F(X, Y, R, W, S, Q), \quad (3.1)$$

де  $X$  – фактори, що піддаються впливу суб'єктів інституціональних змін;  $Y$  – фактори, регулювати які неможливо (неформальні і випадкові реакції економічних агентів, непередбачені обставини);  $R$  – сукупність зовнішніх факторів, що впливають на інституціональний вибір;  $W$  – внутрішні фактори, що впливають на інституціональний вибір;  $S$  – безліч можливих альтернатив, що виникають у процесі нелінійної взаємодії формальних і неформальних інститутів;  $Q$  – мотивація економічних суб'єктів, їх критерії оцінки нових інститутів, і їх реакції, пов'язані з виникаючими альтернативами в процесі інституціональних змін. Головною складовою адаптаційного механізму інституційних змін господарської системи є адаптаційна поведінка суб'єктів господарювання, спрямована на створення і модифікацію правил і норм, що становлять основу нових й вже діючих інститутів, або на послаблення інституційних обмежень. Вплив адаптаційної поведінки суб'єктів господарювання на еволюційний розвиток інституційної системи економіки має суперечливий характер: по-перше, вона може призвести до стагнації і

руйнування застарілих інституційних форм; по-друге, може бути джерелом змін, необхідних для продовження функціонування інститутів у змінюваних умовах.

Суперечливий характер впливу поведінки суб'єктів господарювання може слугувати критерієм виділення двох типів адаптації господарюючих суб'єктів: деструктивної, яка прискорює стагнацію, руйнування економічних інститутів, і конструктивної адаптації, що зумовлює продовження дії інститутів в нових умовах. Адаптація має двоїтий характер у процесі еволюційного розвитку інститутів господарської системи: по-перше, вона є відправним моментом створення і еволюційної зміни інститутів; по-друге, – необхідною умовою ефективного їх функціонування в довгостроковому періоді (таким чином проявляється об'єктивний характер дії адаптаційних механізмів змін інституційної системи).

Проведення інституціональних реформ на сучасному етапі розвитку перехідних систем має базуватися на переході від «політичної модернізації» інституціональної системи, яка базується на активній пропозиції інститутів з боку держави, до моделі «ринкової модернізації», що орієнтується на попит на інститути з боку самих учасників ринку. Формуванню моделі ринкової модернізації інститутів повинна передувати законодавчо затверджена процедура вивчення попиту на інститути з боку всіх суб'єктів національного ринку, а інституціональні зміни повинні мати комплексний, масовоінформативний і адаптований характер. Модель ринкової модернізації інститутів означає реформування не політики держави як такої, а інституціональної моделі політики, правил її проведення і потребує освоєння державою принципів управління як діалогу, як управління взаємодіями суб'єктів різного рівня.

Будь-яка інституційна зміна може бути інтерпретована як відповідна інновація, що дає підстави застосувати в аналізі таких змін уявлення про етапи життєвого циклу інновації. Коли накласти наведені різновиди режимів існування нового інституту чи того, що змінився, на етапи його життєвого циклу (виникнення, становлення, масове використання, заміщення, зникнення), то виявиться, що ці режими в типовому випадку симетрично розподілені за відповідними етапами, що уявляється цілком природним, оскільки етапи масового використання й заміщення у життєвому циклі одного інституту за своїм змістом є водночас етапами виникнення та становлення життєвого циклу іншого інституту, який змінює перший щодо виконання ним відповідної місії (функцій).

Сьогодні немає єдиної загальновизнаної теорії інституціональних змін. Її формує низка різноманітних концепцій, поданих нижче. Інституціональні зміни визначають економічні зміни, які формують сутнісні характеристики розвитку. Інституціональні зміни можуть відбуватись різними шляхами як еволюційно – поступовим перетворенням існуючих інститутів, їх якісних характеристик, так і революційно, за допомогою впровадження нових інститутів через їх імпорт та трансплантацію (запозичення з інших інституціональних структур) або вирощування (рис. 3.1).

### Концепції інституціональних змін

Концепція	Зміст концепції	Представники
Концепція інституціональних змін внаслідок змін відносних цін економічних ресурсів	Держава та політичні процеси виступають пасивними факторами, які мовчки сприймають будь-які зміни, що зумовлюють зростання чистої суспільної вигоди. Інституціональні зміни зумовлюються попитом з боку економіки, внаслідок недостатньої ефективності використання ресурсів	Демсетц Х. Егерсон Т. (Demsetz H., Eggertsson T.)
Концепція інституціональних змін Д. Норта	Враховує вплив процесів, що відбуваються на політичному ринку та підкреслює позитивне (не дорівнює нулю) значення на ньому трансакційних витрат (наявність перепон здійснення політичних дій та обмінів)	Норт Д.
Концепція індукованих інституціональних інновацій	Враховує як екзогенні зміни, що спричиняють попит на нові інститути, так і політичні та культурні обмеження на пропозицію у відповідь інституціональних змін	Рутан В. Хаямі І. (Ruttan V. W., Hayami Y.)
“Розподільча” теорія інституціональних змін	Стверджує, що ставлення окремих економічних агентів до пропонованої інституціональної інновації визначається чистими вигодами, які дісталися їм від здійснення останньої. Конфлікт інтересів, який виникає, розв’язується у процесі ведення політичних переговорів і укладення відповідних угод (контрактів)	Лайбкеп Г. (Libecap G.)
Концепція інституціональних змін Найта Дж.	Акцентує увагу на “проблемі безбилетника” у процесі укладання політичних угод з приводу здійснення соціально ефективних інституціональних змін. Стверджує, що раціональний економічний агент не буде брати участі у такому контрактному процесі, оскільки в разі його успішного завершення, він без будь-яких витрат отримає свою частину спільної вигоди. Найт вводить поняття асиметричного розподілу сили в суспільстві як первинного пояснення інституціональних змін	Найт Дж. (Knight J.)



Рис. 3.1. Шляхи інституціональних змін

Під час інституціонального реформування відбувається цілеспрямована зміна деякої сукупності інститутів, здійснювана агентами, які розробляють і

реалізують план трансформації. Інститути можуть не тільки структурувати обміни, знижувати витрати трансакцій, а й збільшувати їх, знижувати, але і збільшувати витрати специфікації прав власності. Тобто, за висловом Д. Норта, можливі такі явища, як дисфункції інститутів, інституційний «безлад», що провокує високий ступінь дезорганізації системи і низький рівень керованості.

2. Теорія політичного ринку як джерело інституційних змін. Теорія індукованих інституційних змін. Розподільча теорія інституційних змін

Теорія політичного ринку. У другій половині ХХ століття розвиток політичної науки – насамперед у США позначився формуванням нової і впливової дослідницької парадигми, що базується на ідеях неокласичної економічної теорії. Імпульс до розвитку сучасного економічного аналізу політики було дано школою суспільного вибору. Вагомий внесок в теоретико-методологічне обґрунтування концепції суспільного вибору зробив Ентоні Даунс, який вважається класиком сучасного політико-економічного аналізу. У своїй основі в теорії суспільного вибору, визначивши максимізацію вигоди індивіда на основі раціональної поведінки, ставилось питання: чи можуть люди «перемикати лінію поведінки» при переході з приватного сектора в державний. Логічно припустити, що його базові мотивації і інтереси також залишаються колишніми. Змінюються умови діяльності – правила, регламентації та інше, але глибинні мотиви і спонукання людини незмінні. До таких належать раціоналізм і еґоїзм індивіда – дві базові категорії. Однак для розуміння теорій політичного ринку, з точки зору методології суспільного вибору, важливі не тільки «поведінкові», а й деякі інші постулати:

інституційний – політичний ринок може виникнути тільки за умов представницької демократії (голосування + ринковий механізм). За аналогією з ринковою економікою ліберальна демократія визначається як система обмінів, простір здійснення угод, керовані політичним суперництвом;

інструментальний – всі політичні інститути розглядаються акторами (суб'єктами політичного процесу). Як інструменти для досягнення значущих для них цілей;

мотиваційний – політичне рішення приймається на основі серйозного раціонального осмислення питань публічної політики;

інформаційний – актор (наприклад, виборець) має повну інформацію щодо позиції інших акторів (наприклад, партій або кандидатів) з усіх питань публічної політики;

переваг – актор здатний ранжувати свої переваги, послідовно оцінюючи запропоновані йому політичні альтернативи. Ґрунтуючись на вищезазначених постулатах, методологію громадського вибору групують за декількома рівнями аналізу і висунення гіпотез.

Перший рівень

Це гіпотези, згідно з якими політичні процеси уподібнюються ринковим: в політиці, як і в економіці, може розгортатися вільна конкуренція, але при дотриманні наступних умов:

– атомізованості ринку (ніхто з його учасників не повинен бути сильний



настільки, щоб впливати на іншого учасника);

– однорідності продукту як синонім відсутності монополії якогось одного його різновиду (марки);

– вільного входу на ринок як синонім відсутності монополістичних бар'єрів;

– повної мобільності виробничих факторів;

– повної гласності та вичерпної інформації про стан ринку.

За аналогією з макроекономічними процесами висувається припущення, що в політичних процесах також існують свої тренди, цикли, флуктуації; що політика має свою ціну тощо.

Другий рівень

Цей рівень об'єднує гіпотези, відповідно до яких політичний ринок являє собою місце вираження індивідуального політичного вибору, сферу узгодження політичних попиту і пропозиції. Політичні процедури порівнюються з процесом обміну, а голосування розглядається як показник індивідуальних політичних уподобань, який отримує функцію регулювання, еквівалентну функції ціни.

Третій рівень

Третя група гіпотез відноситься до поведінкової раціональності індивіда. Виборці, кандидати, партії, групи тиску, бюрократія проникають на політичний ринок не з прагнення до реалізації якоїсь нормативної мети, а лише внаслідок того, що це відповідає їх особистим інтересам. Всі керівники держави стають учасниками політичної гри – покупцями і продавцями наявних у них суспільних благ. Поведінка раціонального виборця відображена в знаменитій формулі Е. Даунса:

$$R = p \times B - C + D, \quad (3.2)$$

де  $R$  позначає чистий прибуток від участі індивіда в виборах;  $p$  – незначну ймовірність того, що його голос матиме вирішальний вплив на результат голосування;  $B$  – вказує на загальну користь, отриману індивідом від участі у виборах,  $C$  – відображає загальні витрати індивіда, пов'язані з відвідуванням виборчої дільниці;  $D$  – це конкретна вигода, пов'язана з відвідуванням виборчої дільниці. Очевидно, що якщо  $C$  переважає всі інші складові рівняння, то виборець від участі в голосуванні утримається.

Формула раціонального голосування може реалізовуватися не тільки під час виборів. Громадяни можуть, наприклад, схвалити або не схвалити в ході референдуму проект бюджету, закону про податкове навантаження та інше. Порівнюючи можливу вигоду (збільшення соціальних виплат) від прийняття політичного рішення з витратами, які доведеться понести (збільшення податків), громадянин приймає вигідне для себе рішення. Як стає зрозумілим із вищесказаного, аналіз політики як «ринку» має кілька рівнів, кожен з яких послідовно відображає базові поняття ринкового механізму: середовище, вибір, раціональність.

Варто зазначити, що мотивація раціональної поведінки розглядається авторами неоднозначно. По-перше, мотиви раціональної поведінки можуть бути якими завгодно – аж до альтруїстичних або ірраціональних. Суть

проблеми в тому, що мотиви індивідів, їх «рухливість» розглядається дослідниками в різних аспектах: зокрема, в теорії раціонального вибору вважається, що вони стабільні, а смаки (по відношенню до базових споживчих благ) постійні, і якщо поведінка людей змінилася, причини цього криються не в ірраціональності вибору, ціннісних зрушення, а в зміні зовнішніх умов. Цей постулат один з найбільш критикованих - як з боку функціоналістів, так і з боку позитивістів. Ринок, за твердженням позитивістів, є простором вільних обмінів між вільними індивідами. Тому його функціонування призводить до встановлення якоїсь точки рівноваги, де ніхто не може отримати односторонньої вигоди, купуючи що-небудь або продаючи. Однак ця точка рівноваги постійно змінює свої координати, бо ситуація на ринку знаходиться в постійному русі. В цілому, можна зробити висновок, що проблема політичного ринку (а конкретніше – взаємодія його акторів, здійснення комунікації) не повністю розкрита економічними позитивістами. Так, в їх працях складно знайти відповіді на такі питання як:

- перетворення індивідуальних переваг в колективний вибір;
- виявлення політичних потреб, завдяки грі попиту та пропозиції;
- роль інформаційного примусу / впливу та його місце в концепції політичного ринку;

- в яких сферах ринкового взаємодії можна провести однозначні паралелі з «полем політики», а для яких треба розробляти окрему, унікальну методологію тощо.

Так само досить складно відповісти на питання – як агрегують індивідуальні переваги в колективній при прийнятті значущих рішень в сфері політики, як може вплинути на цей механізм принцип «маркетизації» політичної сфери? Відповідь на це питання аналітики шукають досить давно. Проблема агрегування індивідуальних переваг і їх акумулювання в найкращому, всіма прийнятому рішенні, була розглянута ще К. Ерроу. У шістдесятих роках минулого століття, намагаючись обійти парадокс Кондорсе, Ерроу прийшов до формулювання власного парадоксу. Полягає він у тому, що «єдиним правилом побудови колективних рішень є абсолютно недемократичне диктаторське правило, тобто колективне рішення завжди має збігатися з думкою одного з виборців». Однак зрозуміло, що те, що може бути раціонально для конкретного виборця, далеко не завжди є раціональним для прийняття колективного рішення. Отже, досягнення оптимуму на політичному ринку є неможливим.

Свій варіант вирішення проблеми трансформації індивідуальних бажань в колективне рішення запропонував Дж. Коулмен: оскільки не існує математичної можливості відразу прийняти оптимальне, яке задовольняє всіх, рішення, остільки завжди існує шанс обміняти контроль за результатами, які нас цікавлять мало, на контроль за результатами, які нас цікавлять набагато більше. Повертаючись до критерію Кондорсе, який також використовується для оцінки правил агрегування переваг, необхідно позначити, що згідно з ним, якщо альтернатива А краща в порівнянні з У для більшості виборців, вона

повинна бути краща і для суспільства. Однак, як було показано (Ерроу) цей критерій призводить до парадоксу зациклення, і він не може розглядатися в якості універсального, на відміну від умов і висновків теорем Ерроу та Гіббард-Саттерсвайта.

Дійсно, очевидно, що для переходу від індивідуальних переваг до суспільних потрібно якийсь механізм агрегування перших у другі. Необхідно сконструювати цей механізм таким чином, щоб він забезпечував транзитивність суспільних переваг. При цьому Ерроу запропонував чотири мінімальних вимоги, яким цей механізм повинен відповідати.

1. Необмежена область визначення (unrestricted domain). Іноді цей принцип перекладають на українську як «універсальність». Його сенс полягає в тому, що механізм агрегування індивідуальних переваг в суспільні діє для будь-якої комбінації індивідуальних переваг. Так, наприклад, якщо суспільство представляють 3 індивіди і 3 альтернативи (x, y, z), то в будь-якому випадку у нас є  $3^3 = 27$  можливих варіантів поєднань індивідуальних переваг. Для будь-якого з них існує функція суспільного добробуту як спосіб трансформації індивідуальних переваг в суспільні. Говорячи математичною мовою, в загальному випадку така функція має необмежену область визначення (звідси і назва принципу).

2. Відсутність диктатури (non-dictatorship). Диктатор визначається як хтось, чий вибір між парами альтернатив є вирішальним, т. ч. Визначаючи суспільний вибір незалежно від уподобань інших. Наприклад, якщо для індивіда 1 x переважає, ніж у і якщо суспільству, незалежно від уподобань індивідів 2 і 3, властива така ж система переваг, то індивід 1 – диктатор.

3. Принцип Парето (Pareto principle). Тут цей принцип можна сформулювати наступним чином: якщо кожен воліє x по відношенню до y, тоді x повинен бути кращим, ніж y і для суспільства.

4. Independence of irrelevant alternatives.

Нехай суспільство воліє мати альтернативу x, а не альтернативу y. Припустимо, що якесь індивідуальне упорядкування переваг змінилося таким чином, що воно залишає незмінним переваги кожного індивіда між x і y. Тоді суспільна перевага x по відношенню до y має зберегтися. Так, зміна z в індивідуальних перевагах не повинна сама по собі змінити характер суспільної переваги між x і y (інакше кажучи, z – стороння альтернатива при виборі між x і y). Ерроу показав, що не існує такої функції суспільного добробуту, яка задовольняє всім чотирьом умовам і яка одночасно здатна забезпечити транзитивність суспільних переваг. Таким чином, будь-яка спроба виробити набір правил, який трансформує індивідуальні переваги в суспільні і задовольняє цим чотирьом вимогам, неможлива.

Гіббард і Саттерсвайт незалежно один від одного довели теорему, що для трьох і більше альтернатив будь-яке Парето-оптимальне, яке не піддається маніпулюванню (захищене від стратегій), правило суспільного вибору є диктаторським.

Теорія індукованих інституційних змін. Дана теорія, яка запропонована В. Раттеном і Ю. Хайамі, намагається в рівній мірі врахувати як екзогенні зміни,

які породжують попит на нові інститути, так і політичні і культурні обмеження на пропозицію «у відповідь» інституційних змін. У своєму трактуванні інститутів як об'єкта аналізу, Ратті і Хайамі виходять зазвичай з їх координаційного розуміння: «Інститути – суть правила в суспільстві або в організації, які полегшують координацію між людьми, допомагаючи їм формувати очікування, які кожен індивід може осмислено підтримувати, маючи справу з іншими індивідами. Вони відображають конвенції, які розвинулися в різних суспільствах відповідно до поведінки індивідів і груп, щодо як їх власної поведінки, так і поведінки інших. У сфері економічних відносин інститути відіграють вирішальну роль у встановленні очікувань щодо прав на використання ресурсів в економічній діяльності і щодо розподілу потоку доходів від цієї діяльності – інститути забезпечують страхування по відношенню до дії інших індивідів і забезпечують впорядкованість і стабільність очікувань в складному і невизначеному світі економічних відносин». Характеризуючи в цілому інституційні зміни, Ратті і Хайамі, подібно Д. Норта вважають, що останні зовсім не обов'язково мають дискретний, стрибкоподібний характер: «Базові інститути, такі, як права власності та ринки, більш типово змінюються за допомогою накопичення «вторинних» або інкрементних інституційних змін, таких, як модифікації в контрактних відносинах або зрушення в межах між ринковою та неринковою діяльністю».

Відповідно до їх підходу екзогенні зміни в технологіях, забезпеченості ресурсами або споживчому попиті – всі ці три фактори визнаються однаково важливими й створюють нерівновагу на ринках факторів виробництва, з якого й зростає попит на інституційні зміни в економіці в цілому. Що ж стосується боку пропозиції інституційних змін, то вона відображає той факт, що колективна дія, що призводить до змін у пропозиції інституційних інновацій, включає боротьбу між різними групами спеціальних інтересів: «На наш погляд, пропозиція інституційних інновацій явно підпадає під вплив витрат соціального консенсусу (або придушення опозиції). Наскільки дорого коштує прийняти ту чи іншу інституційну зміну в певному суспільстві, залежить від розподілу влади між групами спеціальних інтересів. Це істотно залежить також від культурних традицій та ідеології, таких, як націоналізм, який робить певні інституційні угоди легше прийнятими, ніж інші. Успіхи в розвитку соціальних наук (і пов'язаних з ними професій, таких, як юриспруденція, управління, планування і соціальний захист) можуть зменшити витрати інституційних змін способом, в чомусь схожим з тим, як успіхи в розвитку природничих наук знижують витрати технологічних змін. Освіта, як загальне, так і технічне, яке полегшує розуміння людьми їх спільних інтересів, також може знизити витрати інституційних інновацій». Відзначаючи таким чином значимість позаекономічних чинників для здійснення інституційних змін, Ратті і Хайамі прагнуть одночасно забезпечити пояснення останніх як ендегенних для економічної системи. Бажання домогтися цього в своїй моделі призводить їх до конструкції, типової для мікроекономічного підходу: «Програму інституційних інновацій в термінах пропозиції корисно трактувати як програму, яка

визначається граничними витратами політичних «підприємців», яку вони висувають, коли намагаються спроектувати нові інститути і дозволити тим самим конфлікти між групами спеціальних інтересів (або придушити опозицію, якщо це необхідно). Ми припускаємо, що інституційні інновації будуть запропоновані, якщо очікуваний дохід від інновації, який отримують політичні підприємці, буде перевершувати граничні витрати мобілізації ресурсів, необхідних для введення інновації. У разі коли приватні вигоди політичних підприємців будуть відмінні від суспільної вигоди, інституційні інновації не будуть запропоновані на соціально оптимальному рівні». Іншими словами, на їхню думку, інституційні інновації пропонуються для того, щоб зберегти державі (або «політичним підприємцям») частку приватних доходів. Оскільки зростання приватних доходів не тотожну соціальному добробуту, пропоновані владою інституційні нововведення можуть бути неефективними з точки зору всього суспільства, його економіки. Ця теорія наголошує не тільки на культурній обмеженості пропонованих інституційних змін, а й висуває на передній план в поясненні останніх фактор приватного доходу інституційного інноватора.

Отже, на думку Ратті і Хайамі, індуковані інституційні інновації є відповіддю на екзогенні нерівноваги в ринкових процесах. «Двигуном» таких змін виступають потоки витрат і прибутків, що обумовлюються існуючою інституційною структурою. Іншими словами, інституційні зміни мотивуються зрушеннями в цінах, які викликаються технологічними змінами і, в свою чергу, змінюють чисту наведену вартість, а інститути виявляються зовнішніми обмеженнями для відповідного процесу максимізації вартості. У зв'язку з цим цю теорію в цілому можна охарактеризувати як цілком неокласичну.

Саме ця обставина стала, ймовірно, причиною досить різкої критики обговорюваної концепції, якій вона піддалася з боку Д. Бромлі: «Трактування технології або нового ресурсного забезпечення як вихідної причини інституційних змін не тільки містить порочне коло, але є неповним. Вона містить порочне коло, оскільки всі технології включають інституційний вимір в термінах «хто володіє новою технологією», «хто контролює її використання і потік доходів від неї» і «хто повинен нести витрати на її здійснення». Значення нового прекрасного сорту рису полягає не просто в його наборі хромосом, а пов'язано з тим: (1) як буде поставлятися зерно (з громадського сектора або з маєтку землевласника; (2) які інші технологічні засоби знадобляться для ефективного використання зерна (наприклад, добрива, нові навички). Сказати, що інституційні зміни виникають у відповідь на новий стан ресурсного забезпечення – те ж саме, що сказати, що нові інститути виникають у відповідь на нові інститути, це не дуже цікава перспектива».

Що ж стосується неповноти пояснення інституційних змін технологічними зрушеннями, то з цього приводу Бромлі зауважує: «Швидкі технологічні зміни в комп'ютерній технології як в самих машинах, так і в програмному забезпеченні є функцією інституційної структури, яка включає патенти та авторські права. За відсутності безлічі правил і правових відносин з приводу власності та регулювання нових знань інвестиційний клімат був би

далеко не настільки відповідним щодо швидких змін. Чітке розуміння інститутів як колективних дій щодо обмеження, звільнення і розширення меж індивідуальної дії повинно виключити будь-яку можливість вважати, що інститути можуть політично трактуватися лише як обмеження на технологічні зміни. Інститути в силу їх природи визначають соціальне і економічне середовище, всередині якого можуть впроваджуватися, регулюватися і використовуватися нові технології. Оскільки інститути визначають і підтримують потоки доходів (права власності), неможливо ввести нову технологію без відповідного інституційного обрамлення».

Наведені критичні зауваження, безперечно, значною мірою цілком справедливі, насамперед в частині привернення уваги до інституційних складових будь-якої технології. Однак звинувачення в наявності порочного кола в поясненні П видаються досить надуманими. Справа в тому, що попередньою умовою пояснення будь-якого реального феномена є виокремлення його з безперервного «поток» реальності, а також більш-менш штучний вибір певного відправного пункту, по відношенню до якого і розгортається подальший аналіз виділеного явища. В іншому випадку ми ризикуємо ніколи не зупинитися у виявленні «самої первісної» причини досліджуваного фрагмента реальності. В рамках економічної теорії подібною точкою відліку цілком природно вважати той чи інший стан рівноваги, адекватний природі досліджуваного процесу. Такий стан можна визначити і для процесу інституційних змін: «Інституційна рівновага – це така ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і даному наборі контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод». Тому при виявленні інституційних наслідків технологічної інновації (чому, по суті, і присвячена теорія Ратті-Хайамі) цілком допустимо відволіктися від аналізу попередньої зміни, тобто інституційних чинників виникнення згаданої технологічної інновації, які можуть і повинні бути предметом цілком самостійного вивчення.

Розподільча теорія інституційних змін. Важливий аспект обговорюваних процесів був детально проаналізований у рамках так званої «розподільчої» теорії інституційних змін Г. Лайбкепа. З його точки зору, ставлення окремих економічних агентів до пропонованої інституційної інновації визначається чистими вигодами, які дісталися їм від здійснення останньої. Виникає конфлікт інтересів, який знаходить своє вирішення в процесі ведення політичних перемовин і укладення відповідних угод (контрактації): «ядро проблеми здійснення цих угод полягає у вигадуванні політично прийнятних розподільчих механізмів для вказівки одержувачів вигод від інституційних змін протягом того часу, поки зберігаються їх виробничі переваги».

При цьому «термін контрактація використовується для опису зусиль індивідів встановити або модифікувати права власності. У цьому контексті контрактація включає переговори між приватними претендентами всередині груп для прийняття або зміни правил і звичаїв по відношенню до розподілу та використання майна. Вона також включає лобіювання та політичні переговори між приватними претендентами, бюрократами, політиками і суддями для

здійснення або зміни більш формальних законів про власність та адміністративних розпоряджень».

На думку Г. Лайбкепа, прагнення економічних агентів змінити існуючі права власності може виникнути з наступних причин:

- 1) зрушення у відносних цінах;
- 2) зміни в технологіях виробництва і примус до виконання контрактів і правочинів власності;
- 3) зрушення в перевагах і інших політичних параметрах.

Згадані екзогенні змінні можуть породити політичну нерівновагу і викликати попит на інституційні нововведення. Мотивами виникаючого контрактного процесу можуть служити усвідомлювані втрати від існуючої неефективної інституційної структури і очікувана частина чистої вигоди, яка могла б бути реалізована за рахунок виключення цих неефективних: «Вигоди від зниження втрат режиму загальних ресурсів за допомогою зміни прав власності забезпечують серйозні стимули для інституційних змін. Режим загальних ресурсів асоціюється з класичним режимом вільного доступу, де не існує формальних прав власності, а неформальні правила встановлюють вельми слабкі обмеження на поведінку, а також є випадком, коли формально певні права власності вже встановлені, але занадто неповні для того, щоб запобігти шкоді використання ресурсів. Хоча в обох випадках неформальні правила власності узгоджуються з інтересами сторін (користувачів загальних ресурсів) або, більш формально, кодифіковані права можуть бути достатніми для того, щоб направити дії на соціально продуктивне використання доступних ресурсів. Зміни цін за допомогою зрушень в умовах попиту або пропозиції можуть породжувати більше конкурентний тиск на активи і тим самим зменшувати захищеність власності. Залежно від її масштабів, велика незахищеність скорочуватиме часовий горизонт прийняття господарських рішень, зменшуючи інвестиції і сприяючи занадто інтенсивній експлуатації ресурсів».

Однак «впливові сторони», які можуть понести втрати в новій інституційній структурі, перебувають в стані можливості блокувати вигідні інституційні зміни, якщо тільки ці втрати не будуть їм прийнятним чином компенсовані. Високий рівень трансакційних витрат на політичному ринку веде до того, що такі фактори, як численність сторін політичного контрактного процесу, різноманітність груп спеціальних інтересів, інформаційна асиметрія і нерівномірність у розподілі багатства, можуть призвести до появи в результаті цього процесу соціально неефективних кінцевих результатів, тобто затвердження не найкращих з об'єктивно можливих політичних рішень щодо зміни формальних правил поведінки економічних агентів: «Інтенсивність політичного конфлікту з приводу питань розподілу і ймовірність досягнення угоди щодо інституційної зміни в будь-який момент часу будуть схильні до впливу безлічі факторів, включаючи: величину сукупного очікуваного доходу від інституційної зміни; кількість і однорідність договірних сторін; проблеми інформації; розмитість або концентрованість поточної і пропонованої частки розподілюваного виграшу».

Сформульований «розподільчий» підхід до розуміння інституційних змін

був застосований Лайбкепом до цілої низки випадків зміни прав власності, які він об'єднує в дві групи: 1) переговори з метою вигадати локальні правила власності і досягти формального визнання федеральним урядом приватних домагань на мінеральні, лісові та земельні ресурси; 2) приватні та урядові зусилля по встановленню контролю за доступом і видобутком риби і сирової нафти.

Як пише Г. Лайбкеп, узагальнюючи результати свого дослідження, запропонований ним аналітичний підхід «виділяє детермінанти сукупних вигод і витрат інституційних змін для, включених в контрактацію, і джерела конфлікту з приводу питань розподілу. Він описує мотиви різних конкуруючих груп інтересів у політичних переговорах щодо прав власності. Цей підхід виявляє деякі основні проблеми, які можуть виникнути в процесі прийняття нової системи прав власності. З обговорення можна вивести наступні емпіричні закономірності, корисні для проведення прикладного аналізу інституційних змін:

1. За інших рівних умов, чим більшою є величина передбачуваної сукупної вигоди від інституційної зміни {чим більше втрати від вільного доступу до ресурсів), тим більш імовірно, що будуть введені нові права власності

2. Чим більша кількість і / або вища різноманітність конкуруючих груп інтересів, тим більш ймовірно, що розподільчий конфлікт буде блокуватись або затримуватись інституційною зміною.

3. За наявності значної інформаційної асиметрії серед конкуруючих сторін щодо оцінки їх індивідуальних змін розподільчий конфлікт буде інтенсивнішим.

4. Чим вищою є концентрація багатства в рамках пропонованого розподілу прав власності, тим вищою буде ймовірність виникнення політичної опозиції і менш правдоподібно, що інституційна зміна буде прийнята без змін в політичній сфері».

Критика розподільчої теорії звертає увагу перш за все на її обмежену сферу застосування. На думку Д. Бромлі, даний підхід «видається прийнятним для моделювання ситуації, в якій інституційна структура, якщо вона взагалі існує, занадто бідна для того, щоб забезпечувати організаційну підтримку нової економічної діяльності (копальні на території піонерного освоєння); це була ситуація інституціонального вакууму. Існувала величезна невизначеність щодо того, хто чим володіє і хто що буде робити для встановлення своїх прав власності. Необхідність в більш точній інституційній структурі була очевидна з позицій економічної ефективності, оскільки переважаючий хаос призводив до великої підприємницької невизначеності, зайвих пересторог і нижчого від оптимального інвестування у видобуток корисних копалин».

Дане критичне зауваження є цікавим насамперед тим, що його автор посилається на аргументи економічної ефективності, які в інших своїх положеннях аж ніяк не вважає вирішальними при дослідженні процесів інституційних змін. На нашу думку, говорити про існування в економіці інституційного вакууму – в ситуаціях чи типу тієї, що виникла на Дикому



Заході, або ж після зміни суспільного ладу тощо – допустиме, якщо враховувати тільки формальні, підтримувані державою, інститути. Якщо ж мати на увазі всю інституційну структуру здійснюваної господарської діяльності, включаючи і неформальні норми і правила, то легко прийти до висновку, що нічого схожого на інституційний «вакуум» (у всіх схильних до трансформації економічних системах) просто немає; адже індивіди, що діють в згаданих умовах, з'явилися зовсім не в момент появи самих цих умов, отже, у них є пам'ять і навички дій за правилами, є знання тих чи інших традицій і звичаїв тощо. Справжній інституційний вакуум існував лише в економіці Робінзона Крузо, та й то тільки до того моменту, коли на острові не з'явився П'ятниця. Дана обставина не береться до уваги досить часто. Наприклад, коли Дж. Умбек, аналізуючи історію «золотої лихоманки» в Каліфорнії в кінці 40-х – початку 50-х років XIX століття, приходять до висновку про самовільне (на базі вільного і добровільного укладання контрактів між золотошукачами) виникнення організації з явними ознаками держави, «хоча формування первинних контрактів відбувалося в середовищі, вільному від будь-яких державних чи законодавчих нашарувань, здійснювали його люди з абсолютно особливою правосвідомістю, що принесли з собою в нові умови засвоєні ними правові норми. Тому природний експеримент, «поставлений» в Каліфорнії історією, не був таким «чистим», як це може здатися на перший погляд». Таким чином, аргументи Д. Бромлі щодо вельми вузької сфери застосування концепції Г. Лайбкепа в цілому важко визнати переконливими.

3. Інституційні перетворення в українській політиці. Інституційні проблеми українських реформ. Управлінська невизначеність

Одним із гострих питань демократичної трансформації в Україні є її нелінійна траєкторія, обтяжена неодноразовою інституційною дестабілізацією. Якими можуть бути шляхи виходу з сучасної багатоаспектної кризи, в якій опинилася Україна?

Політичні перетворення в Україні під час трансформації неодноразово піддавалися спробам періодизації, хоча на разі жодна з таких спроб не ґрунтується на врахуванні особливостей розвитку інституційної системи суспільства. В лекції ми будемо виділяти такі етапи політико-інституційних перетворень та їх часові межі:

1. Інституційна трансформація та становлення нової інституційної системи 1991-1994 рр.

2. Структурування інституційної системи демократії обмеженого доступу 1994-2004 рр.

3. Інституційна криза і спроба другої інституційної трансформації 2004-2010 рр.

4. Формування інституційної структури «закритої демократії» 2010-2013 рр.

5. Інституційна криза, інституційний дизайн та нові інституційні правила 2014-2015рр.

1. Інституційна трансформація та становлення нової інституційної системи 199-1994 рр.

Початок процесу політико-інституційних трансформацій в Україні був зумовлений поступовою зміною у системі вподобань і інтересів ключових акторів, а також зміною розстановки сил на політичній арені. Накопичення радянською номенклатурою значних фінансових ресурсів, які не могли бути використані в рамках інституційної структури СРСР, стало одним з потужних факторів, що зумовили початок інституційних перетворень. Досить серйозний вплив в масштабах країни отримали індустріальні регіональні клани – вони відігравали роль «групи вето» на загальнонаціональній політичній арені, часто конфліктуючи одне з одним за фінансові і політичні ресурси. Представники радянської номенклатури та господарського апарату, які склали депутатський корпус Верховної Ради I скликання, мали значну необхідність конвертувати накопичені ресурси та статусні позиції у владу та власність. Тому, залишаючись за кермом фактично єдиного владного інституту країни, вони протягом певного часу не вбачали необхідності у впровадженні демократичних за суттю, а не лише за формою, процедур та правил гри. На відміну від, наприклад, Білорусії, де вся елітна структура виявилася зруйнованою, еліта в Україні зберегла колишні регіональні мережі і більшу частину ресурсів після розпаду СРСР, що зробило неможливим доступ на ключові позиції аутсайдерів, які не володіли підтримкою основних політичних акторів. Проте така розстановка сил в елітному середовищі визначала основні параметри конфліктів: розподіл ресурсів між основними акторами був відносно рівним, і ніхто не міг беззаперечно претендувати на роль домінуючого актора. Оскільки відносна ціна стратегії придушення для кожного з акторів була високою, то сценарій «переможець отримує все» був нереалістичним. Відповідно, це відкривало шлях циклам «пактів» або «картельних угод» у середовищі елітних угруповань. Спочатку інституційні перетворення та новостворені демократичні інституції користувалися значною підтримкою населення. Проте специфіка ситуації з інституційної точки зору полягала у тому, що у процесі інституційної трансформації легітимного статусу набула система імпортованих інститутів, діяльність яких, як засвідчує практика, була далека від відповідності прийнятним нормам і цінностям демократичного суспільства.

В цілому трансформаційний вектор цього періоду у багатьох аспектах був визначений так званою «радянською спадщиною»: «у встановлених правилах багато успадковувалося від типових форм взаємодії, характерних для пізнього радянського суспільства, і правила ці ставали все більш жорсткими та цинічними. Сильна залежність інституціональних змін від вкорінених у минулому стереотипів, установок і правил життя неминуче призводила до стійкого відтворення авторитарно-патерналістських відносин у політичній системі». Актори-трансформатори керувалися здебільшого власними інтересами, що з часом призвело до привласнення сфери управління офіційними носіями політичної влади, а також єдності публічно-політичної і приватної сфери соціуму. Поступово формувався підхід до політичного управління державою як персональним підприємством, коли політичні

повноваження лідера стають частиною його особистої власності, яка може приносити прибуток у вигляді податків і данини.

2. Структурування інституційної системи демократії обмеженого доступу 1994-2004 рр.

Умовно цей етап можна розділити на два періоди: 1) перегляд правил (1994-1998 рр.) та 2) формування та укріплення інституційної системи демократії обмеженого доступу (1999-2004 рр.).

1) Перегляд правил (1994-1998 рр.) Протягом певного часу ситуація збереження правового вакууму була сприятливою для накопичення капіталів або конвертації нагромаджених елітою капіталів у приватну власність. Згодом загострення соціально-економічної ситуації і початок шахтарських страйків зумовили призначення проведення дострокових парламентських виборів.

Змін зазнала і посада президента: фігура нового президента Л. Кучми стала наслідком компромісу еліт, передусім, реформаторів і представників колишньої номенклатури. Проте згодом характер відносин між парламентом і новообраним президентом змінився на користь останнього, і розпочалася боротьба елітних угруповань за правове оформлення владних повноважень у Конституції України. Результатом цієї боротьби стало укладення Конституційного договору 8 травня 1995 року, який можна також вважати своєрідним пактом еліт.

Торг щодо прийняття нової конституції країни тривав два роки: лише у червні 1996 року Верховна Рада прийняла компромісний варіант конституції. В цій ситуації президент був здатний розпустити парламент, але віддав перевагу досягненню більш «дешевої» домовленості про збереження статус-кво. Згідно Конституції Україна фактично ставала напівпрезидентською республікою. Проте з самого початку в основному законі було закладено низку протиріч, не був прописаний цілий ряд засад функціонування влади у перехідному суспільстві, що з часом стало підґрунтям для його довільного тлумачення. В цей період відбувається формування провладних партій, які більшою мірою представляли собою політичні активи фінансово-промислових груп і різних сегментів еліт. Всередині еліти було досягнуто певних неформальних домовленостей та угод щодо нових правил гри, в той час як аутсайвери, які не мали за собою достатньої кількості ресурсів та не займали відповідних статусних позицій, поступово відсторонялися від впливу на політичний процес.

2) Формування та укріплення інституційної системи демократії обмеженого доступу (1999-2004 рр.). Варто зазначити, що під політико-інституційною структурою демократії з обмеженим доступом розуміють таку політикоінституційну структуру, за якої більшість груп і прошарків суспільства не може суттєво впливати на вибір політичного курсу держави, відбір претендентів до політичної влади та прийняття владних рішень.

Оскільки правлячі групи «приватизують» суспільні і політичні інститути, роблячи їх джерелом приватних доходів, то такий політичний режим базується на ієрархічно побудованій системі привілеїв і політичної ренти, які мають у своєму розпорядженні різні елітні групи.

Протягом цього періоду розширення формальних повноважень, наданих

Конституцією та відповідними законодавчими актами пропрезидентським структурам, призвело до закріплення домінування президента та дозволило йому розпочати формування інституційної системи демократії обмеженого доступу. В цей період президент одноосібно міг призначати або звільняти з посади будь-якого посадовця в уряді, а також впливати на призначення кандидатури прем'єр-міністра.

В межах інституту багатопартійності посилення авторитаризму президентської влади поступово призвело до зміни основної лінії розмежування між політичними силами з «лівих – правих» до «пропрезидентських – антипрезидентських». Партії в цей період все більше втрачають свою ідеологічну забарвленість. Цікаво, що Закон «Про політичні партії в Україні», прийнятий у 2001 році, встановлював процедури, зокрема, у сфері державного фінансування партій, які, знову ж таки, були вигідні домінуючим акторам – в даному випадку, пропрезидентським партіям. Так, наприклад, у ст. 17 вищезгаданого закону вказується, що право на відшкодування витрат, пов'язаних із передвиборною агітацією, а також право на фінансування статутної діяльності мають лише партії, що пройшли до Верховної Ради. Більше того, кошти виділяються державою пропорційно до кількості отриманих голосів. В свою чергу, у ст. 56 Закону «Про вибори» встановлено, що грошові застави, які на виборах має внести кожна партія, повертаються лише партіям, що подолали прохідний бар'єр. Якщо ж партія не увійшла до складу Верховної Ради, то у восьмиденний строк з дня офіційного оприлюднення результатів виборів надана нею грошова застава перераховується до державного бюджету. Цей приклад яскраво демонструє механізм, який був запроваджений для підтримки і консервації позицій ключових гравців на політичному полі та фактично утворював «замкнене коло»: якщо партія має доступ до фінансових ресурсів і вкладає їх у виборчий процес, то вона має найбільші шанси на відшкодування своїх витрат. Зрозуміло, що, починаючи з цього етапу, такі обмеження могли подолати лише партії, що мали підтримку великих фінансово-промислових груп, а вхід до системи для ідеологічних партій-аутсайдерів був значно ускладнений. У цей період влада активно втручалася у електоральний процес за допомогою розвиненої системи фальсифікацій, під контроль президента також було поставлено основні ЗМІ. Проти політичних конкурентів і опозиційних організацій використовувалися різні форми тиску – податкова поліція, кримінальне переслідування і навіть фізичний вплив. Порушувалися, окрім виборчих, й інші політичні і громадянські права. Поліція і внутрішні війська використовувалися для розгону деяких акцій протесту.

З 2001 року в Україні все яскравіше проявляє себе внутрішньоелітний розкол між домінуючими акторами та аутсайдерами. Поступово сформована у попередні роки інституційна система увійшла у протиріччя як з потребами найбільш активних верств населення, так і з інтересами впливових опозиційних політичних еліт, які не знайшли (або втратили) своє місце в усталеній владній ієрархії. Завершення президентства Кучми призвело до відкритого електорального змагання між офіційним «наступником» В. Януковичем і В. Ющенко, якого підтримала опозиція. Звинувачення у масовій фальсифікації

результатів голосування і офіційне визнання Януковича переможцем виборів змусили опозицію звернутися до мобілізації мас, яка переросла у «помаранчеву революцію». Л. Кучма, який йшов у відставку, змушений був піти на переговори, і в результаті був досягнутий інституціональний компроміс: не тільки результати сфальсифікованого голосування були анульовані, але й конституція України була змінена з президентсько-парламентської на прем'єр президентську форму правління. З цього моменту політичний режим в Україні, зберігаючи високий рівень нестабільності, розвивався у рамках «боротьби за правилами», при цьому рухаючись у напрямку розвиненої представницької демократії.

3. Інституційна криза і спроба другої інституційної трансформації 2004-2010 рр. Президентські вибори 2004 року перетворилися у гостру внутрішньополітичну боротьбу елітарних кланів, які мали потужні фінансові та пропагандистські можливості і вели боротьбу за проведення свого представника на ключову посаду в країні. Наслідком став хиткий політичний компроміс між основними суперниками з проведення реформи політичної системи країни і перетворенню України з президентсько-парламентської в парламентсько-президентську республіку. Верховна Рада у грудні 2004 року конституційною більшістю прийняла пакет рішень щодо змін Конституції, що поклало початок новому витку перегляду правил і переформатуванню політико-інституційної структури. Ця подія знову ж таки стала результатом домовленостей і перерозподілу владних повноважень. Актори-аутсайтери отримували можливість провести на посаду «свого» президента (В. Ющенко) ціною значного скорочення його повноважень. За новим законом зміни відбулися в інституті парламентаризму: парламентська більшість у Верховній Раді отримала право обирати прем'єр-міністра і формувати уряд. Роль інституту багатопартійності також зазнала змін.

Згідно з новим законом про вибори до Верховної Ради весь її склад обирався в багатомандатному загальнодержавному виборчому окрузі за списками політичних партій. Це, знову ж таки, розширювало можливості великих партій, що мали значний ресурсний потенціал. Введенням пропорційної системи виборів фактично було закріплено домінуючий вплив промислово-фінансових груп, оскільки це позбавляло можливості балотуватися «випадковим» акторам, які не входили до складу жодної клієнтурної мережі. Проте зміни до Конституції були внесені з порушенням процедури, що в результаті посилило невизначеність і недовіру у відносинах між президентом, парламентом і кабінетом міністрів.

У період президентства В. Ющенко в структурі як правлячої, так і опозиційної еліти зберіглася фрагментарність, фракційність, внутрішня боротьба і брак спільних цінностей, що могли б стати основою досягнення загальнонаціонального консенсусу. Високий рівень невизначеності у ситуації, що склалася, разом із високою ціною перемоги чи поразки у боротьбі за владу, зумовила конфліктну поведінку еліт. Спроби укладання пактів між гравцями за часів В. Ющенко не дали очікуваних результатів: постійна недовіра акторів, а також непрозорість угод призводили до постійного їх порушення. Оскільки

президент втратив значну частину своїх повноважень в результаті внесення змін до Конституції, то він втратив також і свій статус домінуючого гравця, оскільки не мав ані достатніх ресурсів, ані авторитету, щоб змусити конкурентів у владі і в опозиції прийняти його умови («вся історія відносин у трикутнику Ющенко – Тимошенко – Янукович нагадує гру двох проти одного з постійною зміною сторін»).

Влітку 2008 року політична ситуація перебувала на порозі наступних позачергових парламентських і президентських виборів, нової відставки уряду. Після тривалої внутрішньополітичної боротьби, часткових кулуарних компромісів були призначені чергові президентські вибори на січень 2010 року, а внутрішньополітичні маневри не дозволили чинному президенту згідно з конституційними нормами достроково розпустити Верховну Раду і призначити нові позачергові парламентські вибори.

4. Формування інституційної структури закритої демократії 2010-2013 рр. Президентські вибори 2010 року відрізнялися особливою гостротою в українському суспільстві, причиною якої була жорстока соціально-економічна криза – внаслідок неефективного управління «помаранчевої коаліції». На фоні розчарування населення у методах В. Ющенка, президентське крісло отримав В. Янукович з його гаслами «стабільності» і «покращення життя». В. Янукович сконцентрував у своїх руках більше владних повноважень, ніж свого часу мав Л. Кучма. Було утворено непомірну виконавчу вертикаль: В. Янукович особисто приймав рішення щодо призначення як міністрів, так і голів обласних і районних адміністрацій, будуючи таким чином мережу «клієнтів», які б знаходилися у залежності від свого «патрона». Мережа, яку було створено Л. Кучмою, базувалась на противагах між кількома політико-економічними групами, що забезпечувала йому роль головного брокера. Ющенко намагався покладатися на близьке оточення, але не зумів, тому швидко втратив підтримку. З перемогою Януковича на президентських, а «партії регіонів» – на місцевих виборах, владна вертикаль замкнулася і стала жорстко централізованою.

Такі дії президента стали можливими тому, що Янукович користувався звичними для більшості українських політиків способами прийняття рішень і формами взаємодії. Формальні інститути розвиненої представницької демократії, які нібито почали укріплюватись за часів В. Ющенка – конституціоналізм, парламентаризм, інститут конкурентних виборів, все ж таки виявилися слабкішими за неформальні – патронаж, клієнтелізм, непотизм, корупція як основний засіб прийняття рішень. З приходом Януковича формальні правила руйнуються остаточно, їх замінюють стійкі неформальні практики. Відповідно, відбулося повернення до практики маніпульованих виборів, посилення тиску на ЗМІ і звуження політичної конкуренції.

На цьому етапі нелегітимний вплив фінансово-промислових груп через неформальні інститути та політична корупція стають безпосередніми складовими процесу прийняття рішень парламентом та іншими владними інститутами. Протягом вказаного періоду президентом було прийнято низку законів, які укріплювали позиції провладних акторів і зміцнювали утворену

клієнтурну мережу.

5. Інституційна криза, інституційний дизайн та нові інституційні правила 2014-2015 рр.

Загравання з громадськістю на тему євроінтеграції з метою підвищення рейтингу для отримання голосів на виборах 2015 р. закінчилися для президента несподівано велелюдною акцією протесту – т. зв. Євромайданом. З інституційної точки зору це легко пояснюється тим, що актори-аутсайтери, у тому числі і опозиційні сили, які довгий час були відсторонені від можливості впливу на політику і мали підкорюватись нав'язаним правилам гри, зараз реалізують свій значний протестний потенціал і прагнуть отримати можливість впливати на політичні процеси. В цілому, на основі узагальнення досвіду політико-інституційних перетворень в Україні, можна виділити наступні основні тенденції інституційної динаміки в Україні. По-перше, актори політичного поля з часів незалежності не зацікавлені у встановленні єдиних, стійких і зрозумілих для усіх учасників правил гри, які б знижували невизначеність взаємодії. Навпаки, вони постійно шукають можливості замість «гри за правилами» «грати з правилами», змінювати їх, розширювати власні можливості за рахунок інших акторів. Відповідно, у довгостроковій перспективі це призводить до того, що «вектор українського транзиту має зигзагоподібний вигляд – від змагального чи електорального авторитаризму часів Кучми, через «дефектну демократію» президентства Ющенка до «квазі-авторитаризму» Януковича». В свою чергу, в процесі політико-інституційних перетворень в Україні можна прослідкувати тенденцію до циклічності. Знову і знову українські інституційні трансформації проходять наступні фази: інституційна криза (існуючі інститути стають неефективними або незручними для акторів) – інституційна зміна (перегляд існуючих формальних і неформальних інститутів, утворення нових) – відхід від формальних демократичних приписів, актуалізація неформальних засобів взаємодії – встановлення інституційної структури демократії обмеженого доступу – інституційна криза.

Безумовно, зазначені тенденції вимагають більш глибокого та детального вивчення, проте вже зараз стає очевидним, що для того, щоб вийти за межі цього «замкненого кола», акторам необхідно відмовитись від постійних і безперспективних спроб нав'язування своїх власних правил і встановити відносно стабільні, зручні, єдині та зрозумілі для усіх – як домінуючих акторів, так і аутсайдерів – правила гри. Але найголовніше – актори мають свідомо залучити неабияку політичну волю для того, щоб почати нарешті «грати за правилами», узгоджувати свої дії у відповідності з ними. Без виконання вказаних умов політичне поле України буде залишатися нестабільним, а процес інституційної трансформації – переходити на нові й нові витки спіралі.

4. Інституційне середовище сучасної України та низька якість інститутів

Питання про якість національного інституційного середовища та його вплив на результати функціонування економіки має комплексний інтегральний характер. Відповідно до теорії зростання, якість інститутів зумовлює темпи економічного розвитку в країні. У своїй більшості дослідження підтверджують

цю ідею, демонструючи, що розвинена демократія, ефективні права власності або справедлива судова система є передумовами для високих темпів зростання економіки (Baum and Lake, 2003; Lane and Rohner, 2004; Siddiqui and Masood, 2009). Такі дослідження, однак, базуються в більшості випадків на емпіриці економічно розвинених і країн, що розвиваються. Транзитивні економіки демонструють, проте, достатньо уваги в дослідженнях вітчизняної науки, відмінною рисою яких є зворотне трактування залежності темпів економічного розвитку від якості інститутів.

Відносно політичних інститутів, демократія розглядається як загроза для економічного розвитку, оскільки даний політичний устрій дозволяє, на думку багатьох економістів, визискування значної приватної ренти з боку лобістських груп в умовах неврегульованої політичної сфери. При цьому спроби ослаблення адміністративних принципів піддаються значній критиці, тоді як посилення ролі держави розглядається як запорука успіху інституційних перетворень.

Поряд з політичними інститутами, критиці піддаються також інститути, що мають безпосереднє відношення до економіки: права власності, законодавча база, незалежність судової системи тощо. На думку вітчизняних економістів, наявність таких інститутів сама по собі не є причиною для процвітання економіки. Акцент швидше робиться на способі використання цих інститутів, що, по суті, зводиться до можливості їх залучення в особистих інтересах з метою отримання вигод. Більше того, інституційні реформи в цілому оцінюються як безрезультативні, що часто пояснюється неузгодженістю цих реформ з промисловою політикою, ігноруванням національних особливостей економіки, або відсутністю будь-яких спроб змінити неформальні інститути пострадянського простору. Інституційна основа в пострадянських країнах визнається також деформованою, що надає специфічний характер залежності економічного зростання від якості інститутів. Остання зводиться, головним чином, до утвердження про наявність інституційних пасток. Відповідно, економічний розвиток розглядається можливим навіть в умовах слаборозвинених інститутів, в той час як їх поліпшення пов'язане зі значними економічними і соціальними витратами.

Існує, таким чином, свого роду розбіжність у думках між західною і вітчизняною науковою думкою щодо розуміння ролі формальних інститутів в економічному розвитку. Вирішення цього протиріччя стає можливим, якщо до уваги береться спосіб формування таких інститутів. У пострадянських країнах становлення формальних інститутів відбувалося за допомогою радикальних перетворень революційного типу. Революційний характер інституційних змін і може, певною мірою, пояснити специфіку їх впливу на темпи економічного розвитку.

Зміни в політичних уподобаннях виступають відправною точкою процесу інституційної реформи революційного типу. Ці зміни викликають необхідність адаптації економічних і соціальних принципів до логіки нового політичного ладу, що включає також створення нових формальних інститутів. Як правило, держава бере на себе функцію відбору і впровадження інституційної основи, що є, з його точки зору, прийнятними в нових умовах. Оскільки держава не має



належного досвіду з новим політичним устроєм, цей процес базується, головним чином, на запозиченні формальних інститутів у країн зі схожим політичним режимом з їх подальшою імплантацією в національне середовище. Сам процес розбудови інституцій подібного роду носить, внаслідок цього, формальний характер і може наштовхнутися на дві основні проблеми.

По-перше, здійснюваний політиками процес імплантації чужих системі сторонніх інституційних елементів нерідко передбачає відсутність будь-якого аналізу їх сумісності з характеристиками національної економіки. По-друге, виникає також невідповідність між формальними інститутами, які імплантуються, і переважаючими неформальними інститутами (нормами поведінки, уявленнями про цінності і культуру бізнесу). В результаті, сприйняття і трактування економічними агентами нав'язуваних державою формальних інститутів не завжди збігається зі споконвічно закладеним у них змістом.

Революційний процес формування інститутів має, таким чином, штучний характер і відрізняється низкою характеристик. По-перше, становлення інститутів відбувається виключно на макрорівні, при цьому роль економічних агентів зведена в більшості випадків до нуля. По-друге, виникає невідповідність у стосунках між інститутами і характером економічних процесів. По-третє, політична сфера приймає на себе провідну роль в процесі формування інститутів, яка зводиться не тільки до їх формалізації, але також включає визначення їх функцій, завдань і принципів дії. Розуміння логіки становлення інститутів в процесі переходу до ринку дозволяє виділити наступні нюанси в теорії зростання. По-перше, сформовані революційним шляхом інституційні елементи є менш ефективними в регулюванні діяльності економічних агентів, оскільки такий спосіб виникнення інститутів гарантує в меншій мірі їх адекватність і відповідність превалюючим неформальним інститутам і чинним принципам економіки.

*Гіпотеза 1. В умовах переходу до ринку темпи зростання економіки нелінійно залежать від якості формальних інститутів.* Специфічною є також залежність економічного зростання від якості політичної сфери. Оскільки при цьому способі становлення інститутів інституційна основа економіки піддається радикальним перетворенням, ефективність економіки залежить докорінно від здатності політиків забезпечити плавний перехід до нових формальних інститутів.

*Гіпотеза 2. В умовах переходу до ринку існує тісний взаємозв'язок між економічним розвитком і якістю політичної сфери.* Революційний спосіб становлення формальних інститутів передбачає, що процес формування інститутів здійснюється державою. Відповідно, якість таких інститутів знаходиться в прямій залежності від ефективності і професіоналізму політичних органів, які безпосередньо займаються їх створенням.

*Гіпотеза 3. В умовах переходу до ринку існує тісний взаємозв'язок між якістю нових (формальних) інституційних елементів і якістю політичної сфери.* Існують дві основні специфіки характерні для пострадянських економік. По-перше, створені революційним способом формальні інститути виявляють

деформований взаємозв'язок з темпами економічного розвитку, який обумовлений неможливістю забезпечення повної відповідності характеристик, імплантованих в національне середовище формальних інститутів, характеризується превалюючими в суспільстві неформальними інститутами і характером економічних процесів. По-друге, особлива роль належить політичній сфері в умови докорінних інституційних перетворень. Її якість зумовлює значною мірою не тільки зростання економіки в перших два періоди, але й якість нововведених формальних інститутів.

Розуміння специфіки революційного способу становлення інститутів дозволяє визначити основні напрямки інституційних перетворень в пострадянському просторі, що дають можливість виходу країни на траєкторію ефективного економічного розвитку. Ми розглядаємо цей процес як двокрокову модель реформування. Перший крок полягає в проведенні так званої вертикальної модернізації, що представляє собою радикальні перетворення в політичній сфері. Мінімізація корупції в органах влади, ліквідація можливості впливу окремих осіб на законодавчий процес в поєднанні з підвищенням професіоналізму чиновників і забезпеченням політичної стабільності створить необхідні умови для зростання економіки в найближчий період, а також основу для проведення інституційних реформ.

Другий крок передбачає проведення самої інституційної реформи, що спирається на принцип горизонтальної інтеграції. Останнє передбачає, що перетворення інститутів відбувається не ізольовано від економіки і економічних агентів, а, навпаки, в тісному поєднанні з реформуванням структури і принципів економіки, а також просуванням нових бачень і норм поведінки серед головних гравців-економічних агентів. Поєднання цих реформ дасть можливість усунути прояви невідповідностей між принципами дії нових «правил гри» і середовища, в яких ця гра відбувається, або акторів, які беруть безпосередню участь в ній.

## **Тема 4. Теорія інституціонального розпаду. Підходи до аналізу ефективності інститутів**

1. Сучасний неоінституціоналізм та теорія інституціонального розпаду.
2. Проблема ефективності експорту-імпорту соціальних і економічних інститутів, адаптація економіки і суспільства до чужих інститутів. Моделі відбору «ефективних» інститутів. Проблеми формування інституційних пасток на мікро- і макрорівні в результаті зміни інститутів.
3. Неформальна інституціоналізація як наслідок неузгодженості формальних та неформальних правил.
4. Наслідки неформальної інституціоналізації і шляхи її подолання.

### **1. Сучасний неоінституціоналізм та теорія інституціонального розпаду**

У сучасному неоінституціоналізмі домінують теорії, що підкреслюють залежність специфіки історичного розвитку від початкових інституційних умов. Поведінкові патерни розглядаються як соціальний аналог ДНК, що зумовлює економічні підвалини суспільства, характер політичних відносин між індивідом і державою, рівень розвитку правових, соціальних і культурних цінностей і т.д. Соціум, який зробив у минулому деякий інституційний вибір, детерміністськи "приречений" слідувати в руслі відповідної "колії". Зрушення від "неправильного" до "необхідного" шляху розвитку можливий, але ускладнений і малоймовірний. В якості позитивних прикладів, зазвичай, приводять Японію, Сінгапур, Тайвань, Південну Корею, Гонконг, Чилі та деякі інші держави, які змогли перейти з традиційного патерну розвитку на постіндустріальні рейки. До негативних прикладів дослідники відносять практично всі інші країни, що розвиваються. Під "правильними" інститутами зазвичай розуміється широкий спектр нормативно-поведінкових і аксіологічних установок західної культури: ліберальні і правові цінності, інститути ринкової економіки, приватної автономії і особистісної свободи тощо. Успішність розвитку національної економіки визначається в залежності від ступеня її вестернізованості, тобто від наявності або відсутності в ній інститутів, відповідних західним поведінковим паттернам, які, як правило, були "перенесені" європейцями на відповідну територію в колоніальний період. Ієрархізація інститутів по якісному змісту передбачає необхідність "підтягування" інституційного простору незахідних країн під "загальносвітові" стандарти: незахідний соціум розглядається як "учень", який повинен підібрати (бажано очікувані) "відповіді" на певне коло питань (в політиці, економіці, культурі, правовій системі, державному устрої і ін.).

Представники інституціоналізму минулого століття підкреслювали важливість еволюційного відбору як соціального механізму збереження "хороших" інститутів і позбавлення від "небажаних" норм. Аналогія інституційного розвитку з біологічною еволюцією має на увазі не тільки спонтанність виникнення інститутів під впливом більш-менш випадкових історичних, культурних, релігійних та/або географічних факторів, а й соціальну дію еволюційних механізмів "природного відбору" і "виживання

найсильніших". Соціуми розвиваються з різним ступенем успішності в залежності від того, які інституції стали основою соціального життя. В ході соціальної конкуренції шанси на виживання вищі у тих груп, правила яких більше пристосовані до реальності. З функціонально-цільової передумови прихильники еволюційної економіки роблять висновок: успішний розвиток деяких держав означає їх "еволюційну легітимність" – в минулому "батьки-засновники" зробили "правильний" інституційний вибір. І навпаки: низький рівень соціально-економічного розвитку свідчить про наявність в національній економіці неефективних інститутів, які "неправильно" сформувалися в минулі історичні епохи або були невдало запозичені. Деякі інститути забезпечують прогрес, інші заводять в історичний тупик. Якщо поведінка є ефективна в цьому напрямку, економічний агент, найімовірніше, використовує її в майбутньому. Прихильники інституційного еволюціонізму вважають: інституційний дизайн сучасного західного світу необхідно в максимально цілісному вигляді "перенести" в інституціональний простір незахідних країн. Здійснювана інституційна трансплантація дозволить подолати ефект "пляшкового горлечка – "обійти існуючі" інституціональні пастки "і позбутися від домінуючих в економічному просторі неефективних політичних, соціальних і правових структур. Якщо інституційні реформи не забезпечують очікувані економічні результати (зростання ВВП на душу населення, зниження рівня соціально-економічної нерівності в суспільстві, розвиток інноваційних галузей і т.п.), недоліки імплементації співвідносять не з теорією, а з відповідальними за її реалізацію: академічні дослідники зазвичай рекомендують поміняти команду реформаторів і провести новий етап реформ. Логічну вразливість "замикання" функціональних аргументів багато років тому продемонстрував К. Боулдинг: для ілюстрації "пастки жертвопринесення" американський економіст використовував аналогію з людськими жертвами, які приносили ацтеки, щоб забезпечити хороший урожай. Вчинені дії не ставилися під сумнів навіть при відсутності бажаного результату. Незважаючи на суспільно-політичну популярність інституційного еволюціонізму серед більшої частини академічної спільноти та політичної еліти в західних державах (психологічно комфортно вважати, що тебе оточують кращі інститути, ніж в інших країнах), евристичні можливості еволюційної теорії обмежені: однолінійність модернізаційного розвитку давно поставлена під сумнів.

Стійке економічне зростання держав з незахідними інституційними паттернами (Китай, країни Південно-Східної Азії, Перської затоки та ін.), нерівномірність економічного розвитку західних соціумів і відповідна гетерогенність біхевіорально-нормативного простору, численні приклади розпаду стійких інститутів в соціально-стабільних країнах і супутня соціальна деградація не можуть бути пояснені з еволюційно-інституційних позицій.

Розвиток інститутів – предмет пильного інтересу багатьох сучасних економістів, проте процеси інституційного розпаду залишаються недооціненими.

Соціальна природа інститутів. Інститути регулюють соціальні дії. Але людська поведінка не є детермінованою. Хоча більшість людей слідує

правилами, деякі можуть ці правила порушувати. На перший погляд поведінкові девіації виникають в соціальному просторі спонтанно і непередбачувано. Але, якщо про соціальну ситуацію і структуру міжособистісних інтеракцій відомо досить багато, то часто виявляється: "випадкові" порушення в значній мірі укладені в інституційні патерни. Перш ніж розглядати соціальні процеси інституційного розпаду, важливо прояснити, що не є інститутом. Чи кожна поведінкова дія має інституціональний характер?

По-перше, необхідна регулярність поведінкових дій. Інститути створюються за допомогою постійного повторення.

По-друге, правило поведінки повинно бути знеособленим, інакше неможлива його об'єктивізація і трансмісія. Одне з основних відмінностей дій людей від соціальної поведінки тварин проявляється в неможливості об'єктивованої міжгенераційної трансмісії: хоча деякі поведінкові дії шимпанзе є досить складними, навряд чи вийде створити "Школу навчання", де альфа-самці зможуть передавати молодшим особинам навички, отримані від людей. Дотримуючись письмових інструкцій або дотримуючись відомих неформальних правил, будь-який індивід зможе виконати дії, запропоновані інститутом. Індивідуальні особливості поведінки (наприклад, "чудеса", вчинені релігійними проповідниками) не є інститутами, оскільки неможлива їх деіндивідуалізація: особистісні звички, уподобання і когнітивні навички можна "відірвати" від "творця".

Інституційний аналіз має на увазі "очищення" спостережуваної поведінки від індивідуальної партикулярності і емоційно-психологічних реакцій. На першому етапі поведінкові дії фіксуються (фотографуються) максимально докладно. З великого статистичного ряду подій виділяються транзакції, які зустрічаються найбільш часто. Дискреційні вчинки аналізуються, виходячи з ситуаційної логіки з урахуванням значущості альтернативних варіантів поведінки. Дослідники формулюють оптимальну вербально-логічну конструкцію. Це словесна формула, що описує норму, яка спрямовує дії людей в зафіксованій соціальній ситуації. Сформульовану модель інституту часто перевіряють в експериментальних теоретико-ігрових умовах, щоб визначити, чи відповідає спостережувана поведінка знайденому правилу і в яких випадках індивіди можуть його порушувати.

По-третє, інститут має на увазі альтернативу. Не можна назвати "інституційною" безальтернативну поведінкову реакцію, яка є біологічно, хімічно або фізично зумовленою: немає правил, розпорядчих, як непритомніти, обсмикувати руку, якщо доторкаєшся до гарячого предмета, зупинитись після занурення в наркоз при проведенні операції і т.п. Однак в соціальному просторі можуть бути присутніми неформальні норми, що описують "очікувану" поведінку до скоєння самогубства: чи потрібно готувати передсмертну записку, приводити в порядок справи (наприклад, купити заздалегідь страховий поліс, щоб родичі отримали страховку після смерті), які способи є "бажаними" (таким, наприклад, серед прихильників радикального ісламу є шахідізм).

По-четверте, інститути описують значиме поводження. Соціум створює детальні описи, недотримання яких може призвести до негативних соціальних

наслідків. У супермаркетах є правила, які визначають процедуру проходження в черзі до каси і характер комунікацій покупця з продавцями та іншими співробітниками. Але немає правил, як і в якому порядку укласти покупки. Такі дії не є значущими: свобода поведінкового вибору в них максимальна. Існуючу "зону байдужості" можна назвати "нульовими інститутами". Не можна вважати інститутами уявну поведінку. Описи біологічно, фізично або соціально неможливих транзакцій (наприклад, "спілкування" з інопланетянами) не носять нормативного характеру. Поки транзакція не імплементується в соціальному просторі, норма (хоча і формалізована в художніх текстах або фільмах) залишається недіючою або "сплячою".

По-п'яте, інститути затратні. Сучасні інституціональні теорії слабо враховують ресурсні обмеження. Інститути розглядаються як набір поведінкових переваг домінуючих соціальних груп або правлячих коаліцій, а не як проблема витрат. Ресурсні обмеження можна поділити на зовнішні і внутрішні. Зовнішні обмеження означають необхідність наявності соціальної і технічної інфраструктури, яка потрібна для імплементування правил.

Внутрішні обмеження – це альтернативні витрати економічних агентів. Розробка правил вимагає високої соціальної активності: чим важливіше норма і чим значиміша економічна сфера, яка піддається біхевіоральному регулюванню, тим більше ресурсів необхідно на пошук, обдумування і дискусії. Ціна визначається альтернативними витратами: час зацікавлених економічних агентів, представників ЗМІ, експертів неурядових організацій і академічних структур, співробітників законодавчих, виконавчих і судових органів і т.д. є обмеженим. Створюючи формальний інститут (наприклад, законодавчий акт), законодавці не можуть в повному обсязі розглядати всі прецеденти і можливі варіанти формулювань: ретельному аналізу піддається тільки невелика кількість альтернатив. Важливість ресурсних обмежень можна продемонструвати на прикладі уявної "економіки Робінзона". Умови моделі припускають: Робінзон харчується ягодами, але вирішує зробити довгу палицю, щоб збільшити продуктивність зусиль, дістаючи до верхівки дерев (де ростуть найсмачніші і стиглі ягоди). Де Сото розглядає необхідність попереднього обмеження споживання для створення заощаджень (запасу ягід): під час пошуку відповідних гілок для палиці, їх сполуки, перевірки на міцність та ін. Робінзон не зможе оперативним чином заповнювати запаси їжі. Для конструювання інститутів, що описують у формі інструкції порядку дій, необхідних для створення знаряддя праці (уточнення розташування дерев з відповідними гілками, вибір маршруту пересування, підготовку необхідних допоміжних інструментів та ін.), Робінзону також знадобляться запаси. Коли на острові з'явиться Пятниця, Робінзон буде змушений витратити час і зусилля на навчання нового члена мікросоціуму вже розробленим правилам поведінки, знову переживаючи вимушений період обмеження "цільової" трудової діяльності. Якщо у Пятниці виявляться свої уявлення про збір ягід і / або технології створення знаряддя праці, доведеться витратити час і сили на узгодження різних біхевіоральних патернів або (якщо не вдасться досягти інституціонального компромісу) на розробку правил примусу (моніторинг і

контроль за відповідністю дій П'ятниці очікуваній поведінці). Збільшення кількості норм призводить до зростання інституційних витрат. Бідні соціуми зазвичай не можуть інвестувати достатній обсяг ресурсів в конструювання і імплементацію інститутів. Чим нижчий рівень економічного розвитку, тим менше в соціумі інституціонального капіталу.

Теорія інституційного розпаду і виключення з правил. Економічне життя неможливе без рутинних поведінкових алгоритмів. Їх імплементація в умовах невизначеності повсякденного вибору супроводжується перманентним переглядом. Цей процес називається "інституціональним розпадом". Трансформація правил відбувається відповідно до доктрини "виправданого відступу": іноді в соціумі допускаються відхилення від нормативної поведінки. Соціальні інститути рідко формулюються з абсолютною чіткістю: жорстке регулювання дій адресатів не в змозі передбачити всі можливі варіанти застосування. Дискреційний елемент інтерпретації полягає не тільки в необхідності саморефлексивного роз'яснення незрозумілих або нечітких інституційних формулювань і положень, а й в оппортуністичному бажанні соціальних агентів використовувати ситуаційну специфіку нормативних трактувань для отримання вигоди.

Порушення створює норму. Неможливо зрозуміти, чому люди дотримуються правил, не з'ясувавши, як і в яких випадках вони їх порушують. Знаючи, яка діяльність вважається "девіантною", можна зрозуміти, що в соціумі сприймається "нормальним" і "допустимим". Хоча економічні агенти не користуються необмеженою свободою трактувань, правила спонукають до конструювання винятків. Інституційні виключення – це бінарні поведінкові протиставлення домінуючим нормам. Коли інституційні виключення закріплюються в громадському дискурсі, очевидним стає існування індивідів, які сумніваються в звичних інститутах і прагнуть їх замінити новими правилами. Колишні порушення реінтерпретуються в позитивному руслі, зовнішній соціальний тиск відкидається за допомогою конвенціоналізації нових поведінкових практик. Інституційні виключення – це особливі норми, застосування яких обмежене ситуаційною інтерпретацією соціальних агентів. Вони можуть тлумачитися і як оппортуністичне порушення інституційних зобов'язань перед іншими соціальними агентами чи всією спільнотою, і як творча конкретизація інституту. "Дзеркальні" відображення інститутів, які передбачають існування "прабатьків", інституційні виключення структуруються в бінарній опозиції: ситуаційне тлумачення замінює первісний зміст норми на відмінне або протилежне значення, вербальні конструкції пояснень і виправдань шикуються за схемою "так, але". Колишня норма не відкидається відкрито, її значущість переглядається у міру порівняння, оцінки, обговорення і / або ознайомлення з новими інституційними практиками. Далі "пом'якшувальні" обставини розширюються, поки точне виконання інститутів не стає фактично рідкісним. У міру нормативної формалізації на нових ринках інституційні винятки стають прийнятними правилами, а соціальна поведінка, яка вважалася девіантною, перестає сприйматися такою.

Забезпечуючи гнучкість і адаптивність біхевіоральних реакцій,

інституційний розпад створює нормативну основу для трансформації економічної поведінки ринкових суб'єктів. Ринкова невизначеність змушує економічних агентів реінтерпретувати звичні норми, конструюючи інститути, яким вони готові слідувати добровільно. Нові інститути дозволяють використовувати економічні можливості, недооцінені або не помічені колишніми учасниками ринку. Економічну значимість інституційних винятків можна прояснити на прикладі ринків, які створюються субкультурами. Їх поведінковий код передбачає дотримання правил, які для більшості соціуму є сумнівними, неприйнятними або навіть небезпечними. Для стрітрейсерів і байкерів образ "правильної" поведінки на дорозі відрізняється від соціально прийнятного поведінкового ідеалу. Це не означає, що інші водії не порушують встановлений владою швидкісний режим. Проте поведінка, яка для одних є винятком (під впливом особливої або дорожньої ситуації), для інших виступає маркером способу життя або ідентичності.

Структурування економічних транзакцій, спрямованих на задоволення партикулярних потреб, соціальних очікувань і дистинктивних норм поведінки формує субринки: клуби за інтересами, соціальні заходи, спеціалізовані техніки (для стрітрейсерів – це спеціальні важелі, колодки, насоси та ін.), споживчі товари (одяг, канцтовари, постільна білизна, значки, сумки, прикраси з таргетними лейблами і т.п.). Соціальний характер аутідентифікаційного впливу інституційних винятків на структурування субринків можна прояснити на прикладі Нобелівських премій. Систему нагород, встановлених Шведською королівською академією наук, можна розглядати як ринковий простір, в якому взаємодіють вчені і громадські діячі, з одного боку (сторона попиту), і організація, яка присуджує нагороди (сторона пропозиції), – з іншого. Процедура присудження премії має на увазі виконання чітких правил: відсутність двосторонньої комунікації між вченим та організацією до моменту оголошення переможця (імена номінантів тримаються в таємниці). Учений не може безпосередньо вплинути на процес присудження нагороди (тільки за допомогою якісних досліджень і досягнення значущих наукових результатів, визнаних істотною частиною наукового співтовариства). Тим більше, неможливо фінансово впливати на прийняття Комітетом позитивного рішення на користь конкретного кандидата.

Проте поведінка, девіантна в рамках однієї інституційної системи, може бути допустимою на суміжному субринку: з початку 1990-х років в Україні діє безліч громадських академій, які надають гучні нагороди і присвоюють почесні звання. Організатори присудженням Нобелівських премій не несуть відповідальності за поведінку керівників і функціонерів громадських академій. Ні територіально, ні функціонально, ні за складом учасників ці ринки не пов'язані між собою. Але у них є загальні інституційний зв'язок.

Основним методологічним недоліком сучасного неінституціоналізму є ситуаційна міопія. Її легко пояснити на прикладі ігрового простору, на підлозі якого повзають немовлята. Соціальний вчений, який побачить кімнату вперше, може зробити висновок: "У мікросоціумі домінують норми, які веліли повзати". Якщо він продовжить спостереження ще деякий час, то помітить, як немовлята



(в різні періоди часу) намагаються піднятися і зробити кілька кроків. "Це трансформаційна криза. У соціумі з'являються ті, хто не згоден або кого не влаштовують домінуючі норми (культура, цінності, історичні патерни розвитку, політичний режим, правові звичаї, конституційний устрій, партійна система і т.п.)". Вчений, поєднуючи академічну роботу з політичним консалтингом, може порекомендувати уряду підтримати тих, хто "встає на ноги" і / або ввести санкції проти тих, хто "продовжує повзати".

Однак подібний підхід, як і політичні рішення, прийняті на його основі, навряд чи призведуть до розуміння інституційних закономірностей розвитку соціуму. Важко оцінити функціональний сенс соціальної поведінки, якщо невідома його історія, і немає можливостей порівнювати варіанти. Також неочевидною є спрямованість інституційної еволюції. Інституційний розпад – це нечіткий соціальний процес, його стадії важко виділити і вивчити. Інституційні виключення накопичуються "малими кроками", кожен з яких є занадто незначним, щоб його можна було легко помітити. Складно провести чітку межу між "новим" інститутом і "колишньою" нормою, оскільки в історичних матеріалах, як правило, відсутні однозначні «свідоцтва» про зміни в поведінці, а безліч "сірих" зон, в яких не є очевидним, чи діє нова норма або ще немає, рідко привертають увагу вчених.

Теорія інституційного розпаду підкреслює нестійкість соціальної поведінки. "Ефективний" інститут згодом часто стає причиною соціальної деградації. В інституціональній грі переможці змінюються постійно. Інституційний розвиток – це не окремі події, а скоріше багатосерійний серіал, в сюжеті якого час від часу відбуваються несподівані повороти. Історія демонструє успіх найрізноманітніших інституційних патернів, а кореляція між успіхом (або неуспіхом) держави і конкретною нормою поведінки не є лінійною. Навіть "невдалий" вибір в минулому не в змозі замкнути соціум в інституціональному тупику.

2. Проблема ефективності експорту-імпорту соціальних і економічних інститутів, адаптація економіки і суспільства до чужих інститутів. Моделі відбору «ефективних» інститутів. Проблеми формування інституційних пасток на мікро- і макрорівні в результаті зміни інститутів

Узагальнення основних теоретичних концепцій експорту інституційних систем свідчить, що в даний час не існує єдиної, загальноприйнятої і закінченої теорії експорту інститутів в економіці. Концентруючи свою увагу на емпіричних описах розвитку конкретних економічних інститутів, необхідно більш детально зупинитися на зміні інституційної структури як детермінанти системної цілісності економіки, проблеми взаємного впливу змін окремих економічних інститутів і динаміки всієї інституційної структури. Крім того, саме поняття експорт інститутів має неоднозначне тлумачення, і, коли зустрічається в економічній літературі, то більшість авторів використовують його переважно інтуїтивно, зводячи, по суті, до близьких понять "зміна інститутів" або "інституційні зміни".

Запозичення інститутів ззовні може відбуватися у двох формах.

Запозичення самих передових інститутів у розвинених країн безвідносно до місцевих умов, існуючих норм, особливо неформальних, інфраструктури, кадрів та ін. А також запозичення з адаптацією. Це більш продуктивний варіант – конструювання інститутів в країні, що розвивається на основі адекватних (конгруентних) інститутів, існуючих в інших країнах. Тут можливе одночасне запозичення декількох варіантів інститутів і їх співіснування. Імпортований, може бути як діючий на даний момент інститут, так і існуючий у минулому тієї або іншої країни. Країни-імпортери, займаючись реформуванням державного управління і народного господарства, прагнуть в короткі терміни подолати той шлях, на який розвинуті країни витратили десятиліття. Очевидно, імпорт інститутів тісно пов'язаний з запізнілою модернізацією (або наздоганяючим розвитком).

Слід підкреслити, що роль експорту та імпорту інститутів особливо зросла в даний час у світлі міжкраїнної інтеграції, діяльності міжнародних організацій. Широкомасштабні реформи, що проводяться в ряді країн, переслідували мету прискорення економічного розвитку шляхом запозичення кращих інституційних зразків з найбільш ефективних систем. Однак практика свідчить про те, що інститути, які ефективні в одній системі, можуть не принести ніякої користі для іншої, а в гіршому випадку – завдати шкоди імпортуєчій системі. Зокрема, МВФ, фінансуючи проведення реформ в цілому ряді держав, рекомендував максимально швидкий імпорт і вмонтування передових інститутів. Проекти Світового банку, що проводяться за підтримки міжнародних організацій не завжди позитивно впливають на проведення реформ, які не вдається завершити і таким чином здійснити перехід на новий рівень розвитку для даної країни. Причиною тому може слугувати поява дисфункцій інститутів.

Основна увага в дослідженнях з даного питання звернена до проблеми несумісності формальних і неформальних норм. Нові формальні інститути, будучи трансплантованими, опиняються в оточенні неформальних, збережених в колишньому вигляді. В результаті інститут все менш зорієнтований на свою основну мету: забезпечення конкретної потреби. Поки здійснюється міжнародна підтримка, інститут функціонує, проблеми починаються після її завершення. З одного боку, кредити і позики міжнародних організацій покликані сприяти розвитку у певних сферах. Однак далеко не завжди вдається підтримувати цей імпульс розвитку. Основне питання, що стоїть перед урядами країн, що розвиваються – як забезпечити стійкість інноваційних практик. Адже з припиненням іноземної фінансової підтримки у держави може просто не виявитися ресурсів, і новий інститут поступово перестане виконувати свої функції і може припинити своє існування. Тут ми знову зіштовхуємося з питанням готовності держави до впровадження передових практик – чи не занадто це дорого на даному етапі розвитку і чи існує в цьому об'єктивна потреба.

Сьогодні, як показує сучасна практика МЄВ, запозичення інституту підтримується міжнародними організаціями, за якими стоять інтереси розвинених країн як основних донорів. Країна-імпортер стоїть перед вибором: з

одного боку, ухвалення пропонованого зразка є неоптимальним в рамках сформованих взаємодій і правил, з іншого – при відмові від іноземної участі вона позбавляється конкретної вигоди від отримання матеріальної допомоги. Таким чином, можна припустити про наявність примусу щодо запозичення інституту країною, що розвивається. Відзначимо, що подібна ситуація можлива саме в умовах міжнародної інтеграції і все зростаючого взаємозв'язку між різними країнами. Глобалізація породжує суперечність між зростаючою взаємозалежністю і наростанням дестабілізуючих впливів. Відстаючі країни перетворюються на глобальне джерело соціальних, політичних, економічних і навіть військових викликів для більш благополучної частини людства. Міжнародна інституціоналізація є тим засобом, який покликаний гасити джерела загроз стабільності.

Однак залишається комплекс дискусійних питань, пов'язаних з глобалізацією та проблемами розвитку в національних державах. Має місце іноземна матеріальна і консультаційна допомога в проведенні, наприклад, ринкових реформ, реформування інституту держави як апарату управління. Практика запозичення інститутів посилюється і стає більш поширеною в епоху глобалізації, але якісно дає абсолютно неоднозначні результати. Спрямована на розвиток, підвищення темпів економічного зростання, добробуту та іншого, діяльність міжнародних організацій в умовах глобалізації в дійсності консервує ситуацію залежності і збільшує нерівність. Програми розвитку не сприяють зростанню економічної самостійності та соціальної активності в країнах, що розвиваються. Країни, що розвиваються опиняються перед новим викликом – як підтримати імпульси розвитку і забезпечити його стійкість за відсутності міжнародної допомоги. Виходячи з цього доцільно сформулювати низку фундаментальних постулатів, які не враховуються в класичних та новітніх дослідженнях проблематики експорту інститутів та їх якості.

По-перше, на нашу думку, імпорт інститутів в умовах інтенсифікації глобалізації має раціональну підставу тільки відносно глобальних інститутів. Розвиток міжнародної торгівлі, електронної комерції, трансферу технологій призводять до розвитку уніфікації інституційної системи глобальної економіки і, як її елементів, – національних економік. Тому сьогодні імпорт інститутів в окремих національних економічних систем є недоцільним. В умовах формування глобальних ринків саме відбір і розвиток глобальних інститутів – найбільш актуальний інструмент інтенсифікації економічного добробуту.

По-друге, однією з вирішальних передумов є дисфункції при імпорті інститутів. Найбільш актуальними, на нашу думку, є наступні: нестача матеріальних засобів, підготовлених кадрів, організаційна недосконалість; неясність цілей інституту, невизначеність функцій, падіння його престижу та авторитету; втрата такої істотної якості інституту як деперсоналізація діяльності, що призводить до зміни його функцій залежно від інтересів окремих осіб, їх суб'єктивних якостей; в умовах прискореного технологічного розвитку світової економіки все частіше одні інститути змінюються іншими, тим самим збільшуючи розрив між країнами-новаторами і маргінальною категорією країн. В результаті інститут все менш орієнтований на свою основну мету:

забезпечення конкретної потреби. Тому для вирішення вищенаведених проблем, що виникають в процесі експорту інститутів, необхідно удосконалити саму концепцію трансплантації системи правил та ввести в науковий обіг концепцію «франчайзингу інститутів». Сенс даної категорії полягає в поступовій передачі правил, безпосередній контроль за їх забезпеченням і модернізацією. В умовах інтенсифікації та зростаючої ролі інформаційної складової світогосподарського розвитку інституціональні експортно-імпорتنі операції дуже часто пов'язані з передачею не тільки структури правил того чи іншого сектору економіки, а й управлінськими, інформаційними «ноу-хау» (рис. 4.1.). Водночас, перш ніж пропонувати свою франшизу у тій чи іншій країні, франчайзер-донор повинен продемонструвати ефективність своєї системи правил. Тому, обираючи інституційну франшизу, країна «франчайзі-рецепієнт» отримує вже перевірену і відпрацьовану модель правил, яка довела свою ефективність.

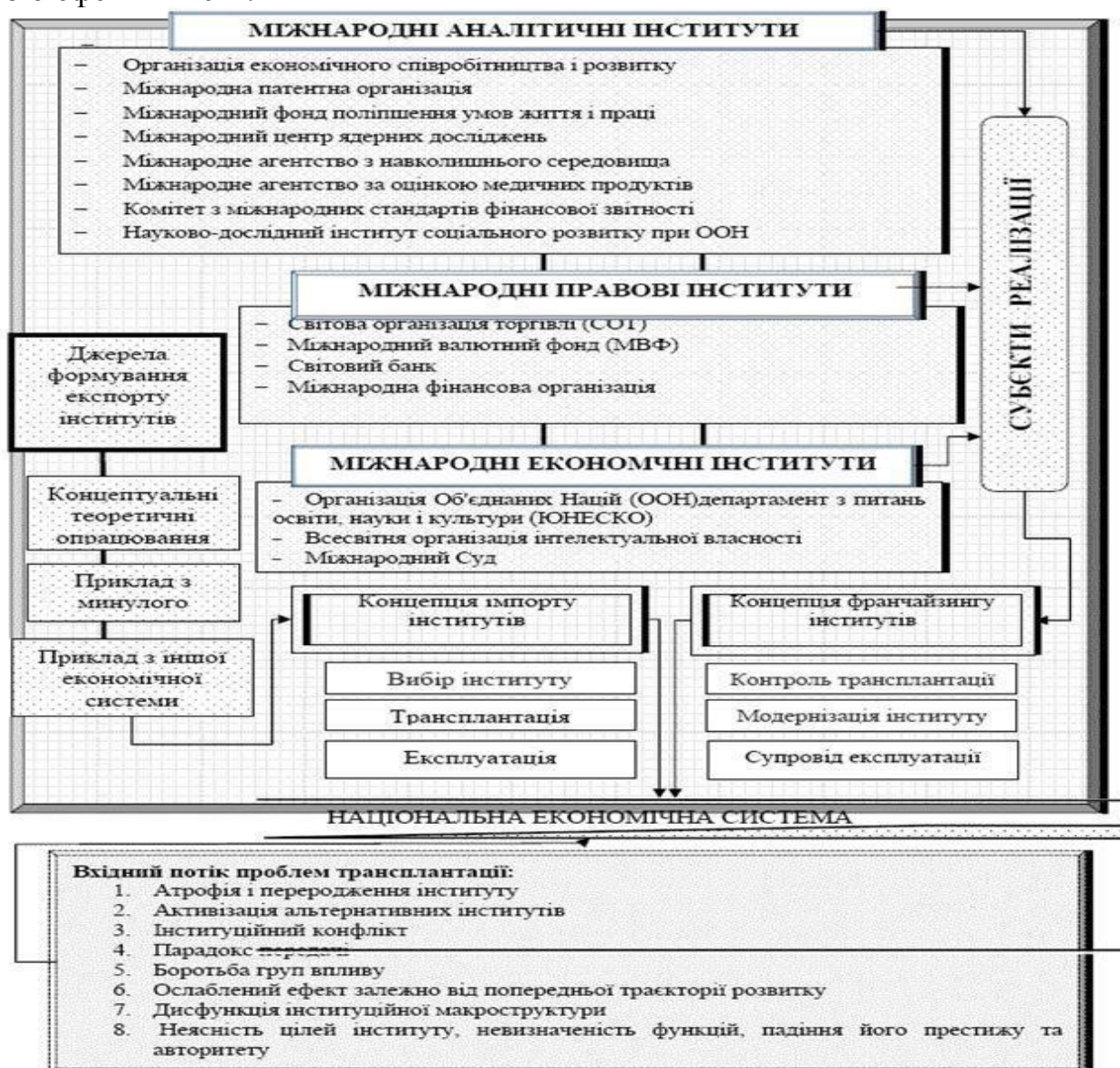


Рис. 4.1. Структурно-логічна схема взаємодії суб'єктів експорту інститутів в межах концепції «франчайзингу»

В запропонованій концепції увага акцентується на трансплантації системи правил за допомогою міжнародних правових, дослідницьких та економічних інститутів (у тому числі ТНК), що на відміну від традиційного експорту інституційних норм, дозволяють уникнути: атрофії і переродження інституту при його експлуатації; активізацію альтернативних інститутів при дисбалансах інституційної динаміки в процесі ринкових перетворень; інституційних конфліктів між формальними та неформальними інститутами; боротьбу груп впливу; ослаблений ефект залежно від попередньої траєкторії розвитку; дисфункцій інституційної макроструктури; неясність цілей інституту, невизначеність функцій, падіння його престижу та авторитету в процесі трансплантації. Уникнення зазначених проблем досягається за рахунок дій, що виключаються при традиційних експортно-імпортних операціях з економічними інститутами. По-перше, це супровід трансплантації та експлуатації обраного інституту, що надає можливість країнам «франчайзі-рецепієнтам» відстежувати стан соціально-економічного розвитку і разом з координатором франчайзер-донором вчасно реагувати на зміну стану. По-друге, відбувається постійна модернізація трансплантованого інституту відносно екзогенних та ендогенних змін на мезо-, макро-, та глобальному рівнях. Тим паче в умовах інтенсифікації міжнародної торгівлі консалтинговими продуктами глобальні інститути мають більшу компетенцію, ніж будь-яка окремо взята національна система. Окрім цього країнам «франчайзі-рецепієнтам» вигідно імпортування саме глобальних економічних і суспільних інститутів з низки причин, серед яких можна виділити: спрощення економічної взаємодії (торгівлі, організації спільних підприємств, відкриття фірм з участю капіталу нерезидентів), розширення ринку збуту власної продукції, вирішення стратегічних завдань безпеки та інше.

Порівняно з концепцією «франчайзингу інститутів» концепція експортно-імпортних відносин має значну кількість недоліків. По-перше, неможливість детальної перевірки та аналізу функціонування імпортованих інститутів з огляду на недоступність безкоштовного доступу до сучасних моделей та економічних систем правил з елементами «ноу-хау». По-друге, складнощі з оцінкою ефективності інститутів, що критично залежать від якості порівняльних економічних та історичних досліджень в рамках самостійної трансплантації. Відсутність можливості консультування з країнами-експортерами інститутів. Відсутність чинників, що знижують економічні витрати імпортування, а саме довгостроковість проведення трансплантації та підтримка експлуатації пов'язана з політичними факторами. Експортно-імпортні трансплантації інститутів в умовах інтенсифікації глобалізації мають раціональну підставу тільки відносно глобальних інститутів. В межах вищезазначених положень розроблено концепцію «франчайзингу інститутів», яка є відмінною від ідей експорту та імпорту інститутів. Сенс полягає в поступовій передачі правил, безпосередньому контролю за їх забезпеченням і модернізацією, в якій «франчайзер-донор» передає іншій стороні «франчайзі-рецепієнту» за роялті розроблену систему правил. В умовах інтенсифікації та зростаючої ролі інформаційної складової світогосподарського розвитку

інституціональні експортно-імпорتنі операції дуже часто пов'язані з передачею не тільки структури правил того чи іншого сектору економіки, а й управлінськими та інформаційними «ноу-хау».

### 3. Неформальна інституціоналізація як наслідок неузгодженості формальних та неформальних правил

Аналізуючи непередбачувані результати макроекономічної політики, економісти вживають термін «інституціональна пастка». Цей термін фіксує стійкі негативні інституціональні наслідки тих чи інших макроекономічних рішень. Наприклад, інфляція в Україні, яка супроводжувала лібералізацію цін, зумовила масштабний і тривалий бартер. Причиною цього стало те, що при прийнятті макроекономічних рішень не враховувалася специфіка інституціонального середовища, яке склалося в Україні. Ігнорування умов, у які були поставлені ідеальні неокласичні моделі, призвело до неочікуваних, інколи прямо протилежних, результатів.

На відміну від інших напрямів економічної теорії, інституціональна теорія ставить у центр аналізу специфічні умови застосування моделей узагалі, причому як на мікро-, так і на макрорівні. Виходячи з обґрунтування неоінституціоналістів, що деякі "інституціональні пастки" пояснюються труднощами з знаходженням рівноцінної заміни учасникам угоди на мікрорівні.

Виявленню обмежень щодо застосування моделей економічного розвитку, які виникають на мікрорівні, допомагає аналіз формальних і неформальних інститутів. До **перших** відносять закони, писані правила, а до **других** – звичаї, неписані норми і загальноприйняті умовності. Працювати з формальними інститутами досить легко: інформація про них доступна і можливі досить швидкі зміни за допомогою вольових рішень.

Проведені дослідження дозволяють створити методологічну базу для розробки відповідних моделей розвитку сучасної держави на основі теорії інституціональних матриць. Інституціональна матриця (лат. matrix – первинна модель) є стійким історично утвореним комплексом взаємозалежних базових інститутів, які регулюють функціонування основних суспільних сфер – економіки, політики та ідеології. Базові інститути, зберігаючи власний зміст, виявляють себе в різноманітних інституціональних формах, що історично розбудовуються, специфіка яких визначається культурним контекстом конкретного суспільства. Починаючи з найдавніших держав і закінчуючи сучасними країнами, у структурі суспільства домінує, зазвичай, один із двох типів інституціональної матриці: або Х-, або Y-матриця (західна і східна), що включають економіку, політику та ідеологію. Х-матриця характеризується редистрибутивною економікою, унітарним політичним ладом і комунітарною ідеологією. Такий тип матриці властивий Україні або Китаю та іншим східним країнам. Y-матриця характеризується ринковою економікою, федеральним політичним устроєм і субсидіарною ідеологією, такі матриці властиві більшості країн Європи і США. Інституціональна структура суспільства складається з базових інститутів і додаткових (альтернативних) інститутів – інституціональних форм. Перші – це основні елементи інституціональної

матриці – свого роду історичні інваріанти, що дозволяють суспільству виживати й розбудовуватися, зберігаючи свою самодостатність і цілісність у ході історичної еволюції, незалежно від волі й бажання конкретних соціальних суб'єктів. Інституціональні форми, навпаки, безмежно гнучкі й використовуються без просторовотимчасових обмежень. Це означає, що хоча базові інститути як сутнісні зв'язки між основними сферами людської діяльності в суспільстві зберігають свій зміст, їх втілення в конкретних формах мінливої соціальної практики постійно удосконалюється.

Теоретично можна представити наступну конструкцію: існує незмінний "базис" (базовий інститут) і нескінченно рухлива "надбудова", що є конкретним "оформленням" базового інституту. Саме тому зміни інституціональних форм не можуть не викликати зміни базового інституту, але в такому випадку він уже не може розглядатися як "інваріант". Обмеження в мінливості властиві не лише базовим інститутам, але й інституціональним формам. Будучи більш рухливими, вони, проте, не можуть вийти за межі, що задаються базовими інститутами. Виділяються дві альтернативні властивості матеріально-технологічного середовища, що виявляються при освоєнні інституціональної форми соціумом: комунальність, відповідна до східного типу інституціональної матриці, і некомунальність, відповідна до західного типу інституціональної матриці. Таким чином, можна запропонувати перехідну модель трансформації суспільства в умовах транзитивної економіки, що базується на трьох типах інституціональних матриць: східній, командно-адміністративній (X-матриця), західній, ринковій (Y-матриця) та перехідній, солідарній (Z-матриця) (рис. 4.2)

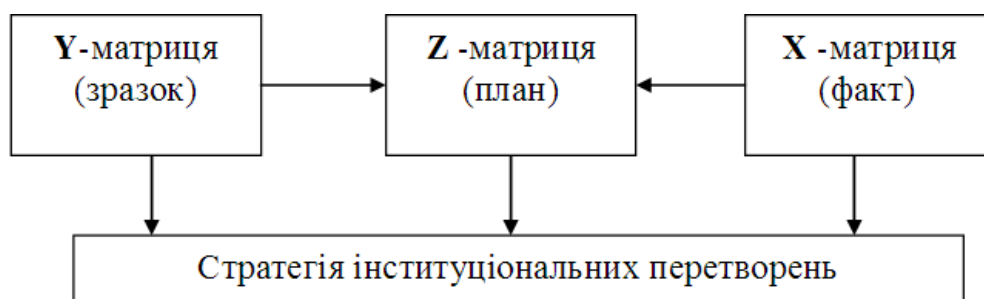


Рис.4.2. Схема формування перехідної моделі трансформації суспільства

На відміну від запропонованих у науковій літературі трьох базових інститутів (економічних, політичних та ідеологічних), що покладені в основу теоретичного конструкту інституціональних матриць, доцільно визначити чотири – родина, власність, солідаризм та влада, які відображають набір "вічних" цінностей в індивідуальній та суспільній підсвідомості. Відтак інституціональна X-матриця України може бути описана з урахуванням домінуючих характеристик середовища проживання й інших факторів, які перебувають у сфері політичних, ідеологічних, культурно-історичних, економічних та інших відносин у суспільстві (табл. 4.1).

Теорія інституціональних матриць стверджує, що інституціональна структура суспільства складається з базових інститутів і додаткових (альтернативних) інститутів – інституціональних форм у вигляді надбудови,

конкретних форм інваріантності базових інститутів.

Таблиця 4.1.

Компаративна характеристика параметрів базових інституціональних матриць

Тип матриці / Базова характеристика	Y-матриця	X-матриця	Z-матриця	Механізми подолання суперечностей
Механізм розподілу суспільних благ	Дистрибутивний, за заслугами	Редистрибутивний, за правами	Парето-ефективний	Економічні реформи
Характер соціально-економічних відносин	Конкуренція	Колективізм	Взаємодія	Розвиток багатокладної економіки
Провідні класи	Середні	Вищі базові, нижчі	Базові середні	Підтримка підприємництва
Головна складова національного капіталу	Соціальний	Природний, виробничий	Людський	Реформування освіти, охорони здоров'я
Релігійна ідеологія	Католицизм, протестантизм	Православ'я, конфуціанство	Плюралізм церков	Багатоконфесійність
Модель соціальної структури	Елітаризм	Егалітаризм	Стратифікація	Рівні можливості
Характер суспільно-виробничої взаємодії	Соціальне партнерство	Адміністрування, керування	Соціальний діалог	Державно-приватне партнерство
Тип соціального управління в державі	Публічне врядування	Державне управління	--	Розбудова громадянського суспільства
Тип соціальної держави	Держава загального добробуту	Держава загального забезпечення	Соціетальна соціальна держава	Інституціональні перетворення
Механізм розподілу суспільних благ	Дистрибутивний, по заслугам	Редистрибутивний, по правам	парето-ефективний	Економічні реформи
Характер соціально-економічних відносин	Конкуренція	Колективізм	Взаємодія	Розвиток багатокладної економіки
Головна складова національного капіталу	Соціальний	Природний, виробничий	Людський	Реформування освіти, охорони здоров'я
Релігійна ідеологія	Католицизм протестантизм	Православ'я конфуціанство	Плюралізм церков	Багатоконфесійність
Модель соціальної структури	Елітаризм	Егалітаризм	Стратифікація	Рівні можливості
Характер суспільно-виробничої взаємодії	Соціальне партнерство	Адміністрування, керування	Соціальний діалог	Державно-приватне партнерство
Провідні класи	Середні	Вищі, базові, нижчі	Базові середні	Підтримка підприємництва
Тип соціального управління в державі	Публічне врядування	Державне управління	Системне управління	Розбудова громадянського суспільства



Перші являють собою основні елементи інституціональної матриці, що дозволяють суспільству виживати й розвиватися, зберігаючи свою самодостатність і цілісність в ході еволюції. Інституціональні форми, навпаки, безмежно гнучкі й використовуються без просторово-часових обмежень. Базові інститути як сутнісні зв'язки між основними сферами людської діяльності в суспільстві зберігають свій зміст і в конкретних формах мінливої соціальної практики постійно розвиваються. Гармонійна міжінституціональна взаємодія стримується через наявність "інституціонального вакууму" – відсутності або недоліків у системі формальних інститутів, здатних підтримувати здійснення взаємовідносин з найменшими транзакційними витратами. Така ситуація викликає появу "інституціональних пасток", що створюють "ефект блокування" соціальної взаємодії.

Інституціональною пасткою визначають неефективну стійку норму (неефективний інститут), що має самопідтримуючий характер. Шляхи виходу з інституціональної пастки тають бути такі: установлення нової норми; подолання культурної інерції (небажання змінювати старі стереотипи); руйнування механізму лобювання старої норми; адаптація нової норми до існуючого інституціонального середовища; створення супутніх норм, без яких функціонування нової норми буде неефективним. Позитивними або негативними проявами самоорганізації складних соціальних систем виступає "неформальна інституціоналізація" – пріоритет неформальних "правил гри" у суспільстві над формальними. Цей механізм може викликати як конструктивні, так і деструктивні наслідки, що з одного боку, сприяє соціальному прогресу суспільства, а з іншого – може призвести до домінування таких соціальних відносин, що суперечать законодавству (корупція, тіньовий ринок тощо).

Користуючись основними положеннями теорії інституціональних матриць, можна запропонувати наступні моделі взаємодій головних інститутів суспільства, що відносяться до Х-та Y-матриць (рис.4.3).

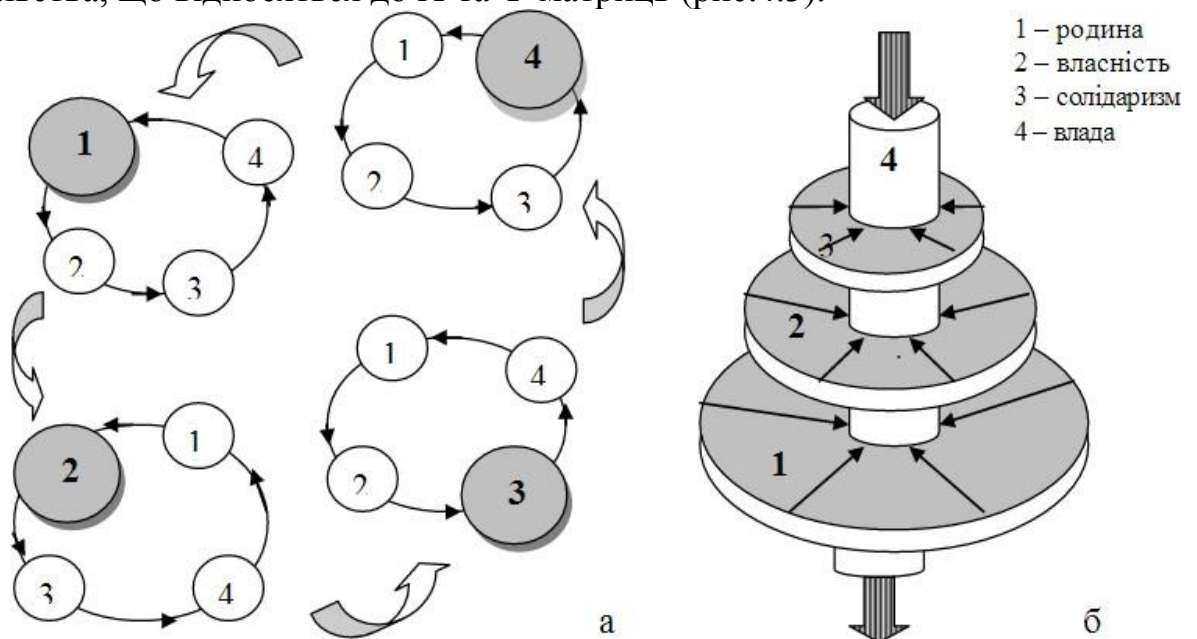


Рис 4.3. Системний простір польової Y-(а) та пірамідальної X-(б) інституціональних матриць

Відкриті самоорганізовані польові структури соціуму відносно автономні, відкриті впливам, які взаємодіють або через континуальну складову великого поля соціуму безпосередньо між собою, або за допомогою агентів-структур (рис. 4.3, а). Польові Y-матриці характеризуються свободою вибору шляхів розвитку міжінституціональних зв'язків на основі вільної самоорганізації внутрішніх структур та в різні періоди еволюційного розвитку мають можливість вибору найбільш оптимальної позиції в системному просторі з послідовним домінуванням одного з чотирьох вказаних інститутів. У процесі обміну діють переважно об'єктивні відносини, а організаційне управління здійснюється польовою матрицею. Окремі автономні структури самі знаходять засоби і шляхи взаємодії, впливів, договорів, вибору партнерів і структур кооперативної співпраці. X-матриця має ознаки організаційно-пірамідальної системи. У такій структурі один з інститутів (у нашому випадку – "влада") жорстко домінує над іншими та наскрізь пронизує решту інститутів, що викликає жорстку централізацію та негативно впливає на процеси розвитку та вдосконалення міжсистемної взаємодії. Структури цієї матриці слабо адаптовані до змінних параметрів зовнішнього середовища, коли є необхідність оптимального вибору з величезної кількості можливих варіантів. У цих умовах такі жорстко організовані структури та їх елементи втрачають свою емергентність і з великим ступенем імовірності руйнуються.

Інваріантні модифікації базових інститутів з'являються та надбудовуються у процесі зміни суспільно-економічних формацій, та для гармонійного розвитку держави вони повинні постійно вдосконалюватися. Окремі інститути безперервно розвиваються та внаслідок існування постійних соціальних, економічних та політичних відносин між ними справляють вплив один на одного. Якщо один із базових інститутів пропорційно не відповідає динаміці розвитку інших, настає дисбаланс, економічні кризи, соціальна напруга, що може призвести до соціальних вибухів.

У процесі співіснування певних базових інститутів кожен із них накопичує відповідний інституціональний ресурс, який використовується для реалізації своїх суспільних функцій та може бути визначений як інституціональний потенціал, що відповідає поточному етапу розвитку суспільства. Першим у цій ланці міжінституціональних відносин, на наш погляд, необхідно позиціонувати родину (1) з її головним суб'єктом – індивідуумом як найбільш динамічну соціальну групу суспільства. Наступними інститутами є: власність (2), солідаризм (3) та влада (4).

Інституціональні посередники між індивідом і державою – ринок і громадянське суспільство – повинні мати відповідні ресурси для гармонійного, безконфліктного посередництва. З метою розробки перехідної моделі матриці базових інститутів суспільства доцільно ввести поняття "інституціональний потенціал" суспільного інституту як рівень накопичення (наявності) ресурсів, необхідних для реалізації завдань в умовах гармонійного розвитку матриці базових інститутів. Якщо в одному із суспільних інститутів бракує ресурсів для виконання функціональних завдань, решта інститутів (насамперед – держава) повинні провести необхідні трансакції з метою мобілізації та подальшої

імплементатії необхідних ресурсних засобів (матеріальних, інтелектуальних, організаційно-правових) у системний простір відповідного інституту, що дасть можливість звести до мінімуму можливість виникнення соціальної або економічної перенапруженості, які виникають внаслідок різниці в інституціональних потенціалів (рис. 4.4). Коли держава проводить нормативний аналіз своєї політики, її головним завданням є створення механізмів гармонійної взаємодії решти суб'єктів; а це буде відбуватися виключно в умовах їх пропорційного розвитку. Для цього держава, разом з іншими суб'єктами за допомогою інструментів соціальної взаємодії (соціальний діалог, соціальне партнерство, державно-приватне партнерство тощо), виокремлює головні проблеми в соціально-економічній сфері та розробляє механізми транзакції нових інваріантів базових інститутів для вирівнювання інституціональних потенціалів головних взаємодіючих суб'єктів суспільства.

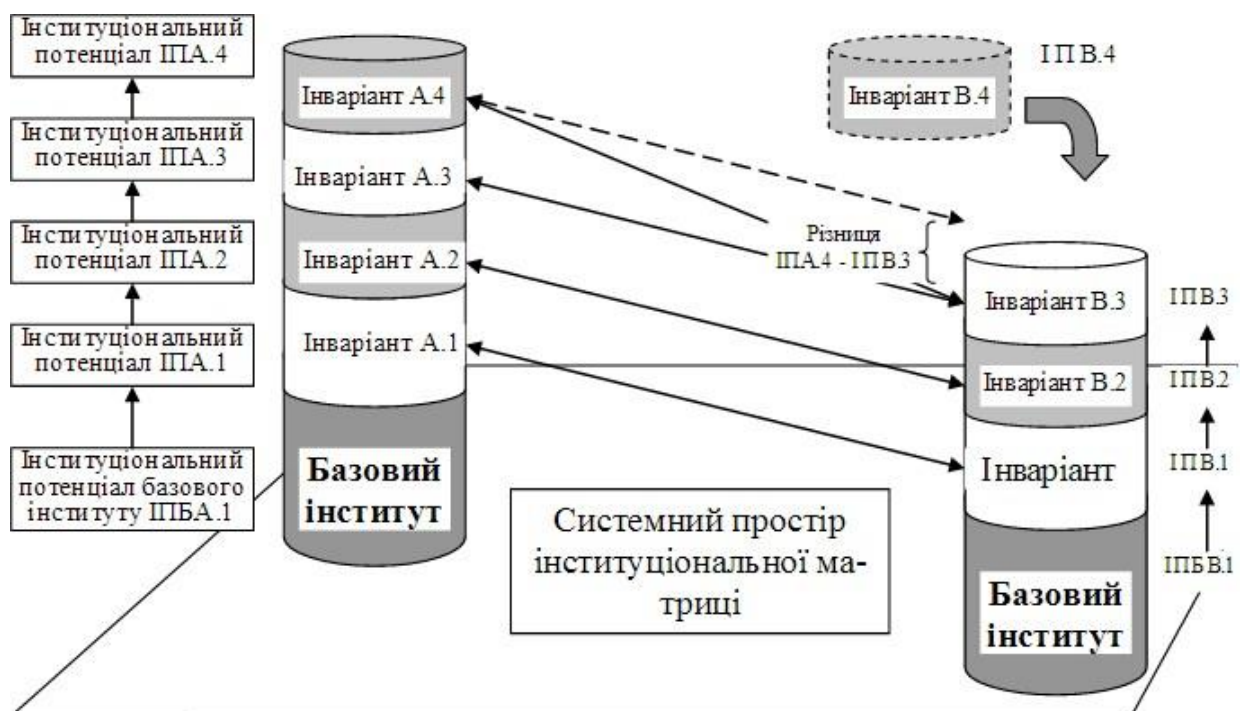


Рис.4.4. Модель транзакції відсутніх інваріантів базових інститутів

Різка зміна суспільного порядку, навіть якщо в кінцевому рахунку вона і спроможна підвищити ефективність виробництва, демократизувати соціально-політичну систему, завжди порушує нормальне функціонування соціуму. Така зміна супроводжується глибокою суспільною кризою, якими б очевидними не були у майбутньому переваги суспільної модернізації. Інституціональне планування перехідних моделей повинно відповідати на запитання та ґрунтуватися на таких підставах:

1. Для чого і в інтересах яких груп вводиться новий інститут?
2. Як має здійснюватися підрахунок корисності різних соціальних груп?
3. Пошук аналогів в інших країнах або в минулому даної країни.
4. Розробка стратегії впровадження, вибір інструментів.

5. Визначення переліку проміжних інститутів.

6. Розробка комплексу адаптаційних заходів.

У соціальній сфері гострота нових протиріч і негараздів різко збільшується через їхню незвичність, відсутність у населення практики користування перевагами нових відносин і зменшення результатів тих негараздів, що виникають. Перехідною моделлю для України є шлях суттєвого послаблення жорстко інтегруючої ролі держави, яка обмежує вільне пересування фрактальної матриці в системному просторі соціально-економічних відносин суспільства. Послаблення державного впливу відбувається за рахунок децентралізації влади, деконцентрації державних структур, передачі повноважень, ресурсів і відповідальності на нижчі щаблі територіальної влади, утвердження принципів субсидіарної відповідальності за рахунок зміцнення ресурсної бази органів місцевого самоврядування.

4. Наслідки неформальної інституціоналізації і шляхи її подолання

В інституціоналізмі спостерігається множинна картина щодо визначення поняття «інститут». Відмінності в трактуваннях залежать від сфери наукового знання. У правовій науці інститути розуміються як суто юридичні утворення. У політичній науці довгий час інститути (в т. ч. політичні) трактувалися формально і лише два десятиліття тому почалася концептуальна переробка цього поняття. В соціологію поняття «інститут» увійшло на рубежі ХХ-ХХІ ст. і стало розглядатися як певний спосіб дій і суджень, що існують поза і незалежно від окремо взятого індивідуума, організацію системи ролей і статусів, що утворюють соціальну систему. Соціальні інститути – це специфічні утворення, що забезпечують відносну стійкість зв'язків і відносин в рамках соціальної організації суспільства, деякі історично зумовлені форми організації і регулювання суспільного життя. Інститути виникають в ході розвитку людського суспільства, диференціації видів діяльності, поділу праці, формування специфічних видів суспільних відносин. Їх виникнення обумовлено об'єктивними потребами соціуму в регулюванні суспільно значущих сфер діяльності і соціальних відносин. Кожен соціальний інститут, що входить в певну соціальну структуру, організовується для виконання тих чи інших суспільно значущих цілей і функцій.

Одна з дискусійних тем в інституціоналізмі – чи включати неформальні правила (норми, процедури і т. д.) в поняття соціального інституту. Якщо обмежити визначення інституту лише формальними нормами, то з'являється ризик залишити поза увагою численні, властиві будь-якій соціальній організації неформалізовані, але «самі собою зрозумілі» правила, які детермінують політичну поведінку. При включенні в зміст поняття «інститут» неформальних правил з'являється можливість дати відповідь на питання про те, що означають зміни в формальних соціальних інститутах, т.ч. виявити специфіку власне «соціологічної» компоненти організації соціальних інститутів. Це справедливо по відношенню, зокрема, до тіньової економіки, «тіньова економіка генерує і пропонує суспільству для масового впровадження нові інститути, одночасно вбираючи в себе старі інститути. Суспільство потребує і знаходиться в пошуку

нових «правил гри», і в зміцненні існуючого стабільного набору інститутів.

Сьогодні мова йде вже не про наявність інститутів тіньової економіки як паралельної структури, а про безпрецедентне зростання масштабів тіньових відносин у всіх сферах життя суспільства і фактично про інституційну підміну легальних відносин тіньовими. Природно, що цей факт викликає різноманітні трактування дослідників, які не можуть прийти до єдиної думки про сутність і природу процесів тінізації. На думку деяких авторів, в Україні тіньове співтовариство утворює якесь квазігромадянське суспільство, оскільки справжнє громадянське суспільство формується в сполученні з правовою державою. «Держава, що прагне підім'яти громадянське суспільство, знищує, перш за все, основи особистої незалежності – громадянські свободи, ринок і приватну власність, ув'язнює громадян аж до заборони їм вільно вибирати місце проживання і праці. В крайньому своєму вираженні «перемога» держави означає повну ліквідацію легального громадянського суспільства, животіння його в тіньових формах (чорний ринок, наприклад). Громадянське суспільство є самодостатнім; воно є сукупністю відносин людей як учасників ринку товарів і послуг, власників, партнерів, конкурентів, сусідів, членів громадських об'єднань і рухів, церков тощо. Інститути громадянського суспільства владою не володіють, однак вони стихійно породжують правову систему, яка згодом отримує найменування «природного права». Конфлікти вирішуються в рамках цивільного суспільства і його організованих елементів приватним чином, наприклад, приватними (третейськими) суддями. Тіньова економіка охоплює не тільки власне господарську діяльність, але практично й усі інші сфери: політику, адміністративне управління, правоохоронну сферу, надання соціальних гарантій. В результаті тіньова економіка істотно визначає і спосіб життя практично всіх соціальних груп громадян, тому що їм доводиться вступати в іллегальні відносини для вирішення багатьох своїх проблем, адже практично всі суспільні блага в країні доступні громадянам лише на умовах купівлі і продажу. Недооцінка неформальних інститутів була характерна для традиційного періоду розвитку економічної науки, коли спостерігалася перевага формальної сторони над неформальною, «офіційного» трактування подій над «реальним».

Інститути важливі, оскільки їх функціонування призводить до певних політичних, соціальних і економічних результатів, таких як політична стабільність, стійка демократія, економічне зростання, соціальна рівність тощо. «Важливість» інститутів означає наявність причинно-наслідкових зв'язків: інститути впливають на політичні і соціально економічні умови і визначають їх результати. Питання полягає в тому, які інститути і як впливають на соціум.

Тіньові процеси в соціальних сферах вторинні по відношенню до тіньової економіки: «будучи джерелом тіньових процесів, економіка ніби «заражає» ними всі інші сфери суспільства. В результаті виявляється, що тіньові процеси виходять за рамки економіки і проникають в усі інші сфери суспільного життя». Соціальні інститути можуть мати різний статус в суспільстві за критеріями легальності та легітимності і, відповідно, володіти різним ступенем впливу на процеси соціальної інтеграції та формування соціального порядку. Це

положення досить чітко сформулював У. Баклі: «Якщо ми збираємося використовувати термін «інституція», це означає, що ми повинні бути готові відрізнити «легалізовані» від «легітимізованих» інституцій та «легітимізовані» від «нелегітимізованих» інституцій; соціальну владу від легітимізованого керівництва і утилітарне або вимушене підпорядкування від нормативної конформності і ціннісної згоди». Таке розуміння соціальних інститутів сприяє розгляду декількох типів інституційних утворень, що мають різний вплив на інтеграційні процеси і соціальну стабільність в суспільстві.

Одним з таких соціальних інститутів, породжених тіньовими економічними ставленнями, є корупція. Значні масштаби корупції та її сплеск в сучасному суспільстві змушує сформулювати проблему системної трансформації корупції в умовах соціально-політичної та економічної модернізації.

Корупція в перехідних країнах пов'язана з виникненням «зазору» між новими трансплантованими ринковими і демократичними інститутами і старими неформальними практиками соціальної взаємодії. Відповідно, чим масштабнішими є інституційні реформи, тим більш глибокі відмінності між «старими» практиками і «новими» правилами. Відкривається простір для використання різних форм корупційної взаємодії. Таким чином, корупція стає індикатором неефективності інституційних реформ. У той же час навряд чи корупція є породженням «старих неформальних норм і практик». Ці неформальні відносини, безсумнівно, теж модернізуються і навіть інституціоналізуються. Інститути корупції інтегровані в загальний соціальний порядок, вони логічно пов'язані з формальними інститутами державного управління. Реальні суспільні відносини при всій їх складності і різноманітності складаються з двох можливих сценаріїв – стихійно або за допомогою соціальних інститутів. Їх відмінність виражається в тому, що інституційні соціальні відносини мають стійкий, історично сформований характер, вони формалізовані і чітко регламентовані. Тим самим інституціоналізація соціальних взаємодій зв'язується з прагненням до регламентації, впорядкування, нормування. Соціальний інститут не може існувати без соціальної потреби, а значить, кажучи про корупцію як соціальний інститут, треба прямо вказати: в сучасному суспільстві існує соціальна потреба в регламентації, «нормуванні» протиправних корупційних відносин.

Широке поширення корупції виступає умовою її інституціоналізації. Інституціоналізація корупції – це закріплення корупційних практик в тих чи інших організаційно стійких формах. Про стійкість можна говорити в тому випадку, якщо дані практики визнаються всіма учасниками даної діяльності і транслуються наступним поколінням суб'єктів корупційної взаємодії. Інституціоналізація корупції означає, що спонтанна корупційна поведінка змінюється регулярними діями, які вчиняються відповідно до певних правил. Інституційна корупція перетворюється в структуровану і самовідтворювальну соціальну систему. Оскільки інституціоналізація корупції є процес, він в обов'язковому порядку представляє собою зміну етапів: зародження, пошук форм, відбір найбільш ефективних і адекватних цілям суб'єктів корупційної

взаємодії і т.д. В результаті відбору форм деякі види корупційних практик відмерли, інші широко поширилися і «увійшли в культуру» українського суспільства. Специфіка інституційної експансії корупції не тільки в тому, що створюються специфічні корупційні організації, але і корумпуються вже існуючі або створювані для інших цілей. Корупція як феномен може існувати тільки в системі інституційних відносин як їх свого роду похідна. Самі власне інститути державної влади породжують систему корупційних відносин. Специфічними слід вважати асиметричний характер прав, привілеїв і обов'язків влади і тотальне відчуження народу від влади. Дані особливості виступають умовами соціальної легітимації корупції, оскільки вони не тільки є результатом спотворення системи владних взаємодій, а й «нормалізують» це спотворення, сприяють кодифікації системи корупційних взаємодій.

Відсутність бажання громадян якимось впливати на рішення проблем корупції формують своєрідну інституційну пастку, коли ніякі реформи інститутів влади, фінансів, бізнесу та громадянського суспільства не будуть здатні вирішувати жодних стратегічних проблем у відповідних сферах. Корупція призводить і буде призводити далі до того, що будь-які інститути будуть фактично руйнувати самі себе, а також будь-які чинники, які могли б сприяти зниженню рівня корупції.

## Тема 5. Інституційна динаміка та інституціональна політика

1. Інституційні зміни як умова і результат соціально-економічного розвитку. Джерела і процедура зміни інститутів.

2. Витрати інституційної трансакції. Інституційний трансферт. Трансформаційні витрати. Критерії необхідності інституційних змін: кількісні та якісні параметри. Рентні доходи в процесі трансформації. Трансформаційні пастки.

3. Роль інституційного планування в трансформаційних процесах.

4. Умови та методи аналізу формування ефективного інституційного середовища.

1. Інституційні зміни як умова і результат соціально-економічного розвитку. Джерела і процедура зміни інститутів

При описі механізмів поширення зручно використовувати термін «режим функціонування інституту», яке відображає різні, відмінні один від одного форми функціонування економічного інституту. Режими існування (функціонування) інститутів можуть бути наступними:

1) бездіяльність; за умови функціонування норми в цьому режимі індивіди знають про правило, їм відомо, як потрібно діяти в певній ситуації, але вони діють інакше; в даному режимі можуть існувати переважно формальні інститути: «бездіяльний закон» – цілком типове, на жаль, явище для вітчизняної практики, хоча в принципі можливий і «бездіяльний звичай» – зокрема, якщо він слугує відображенням ритуалу, який відтворюється жителями якоїсь місцевості виключно для туристів, тобто як «інформаційний товар»;

2) спорадична дія; відповідає такій практиці, за якої при виникненні деякої ситуації правило може застосовуватися, а може і не застосовуватися; в останньому випадку індивіди або поводяться, виходячи з іншого або інших правил, або ж чинять на свій розсуд, не спираючись ні на яке з правил, відомих їм, яке в принципі можна застосувати в цій ситуації;

3) систематична дія; правило, яке застосовується завжди (або майже завжди), коли в діяльності індивідів виникають ситуації, що збігаються з умовами використання відповідної норми; іншими словами, систематично діючі норми є нормами і в тому сенсі, що їх застосування є «нормальним», типовим, масовим.

Якщо накласти різновиди режимів функціонування інституту на етапи його життєвого циклу (які можна вважати співпадаючими з етапами життєвого циклу нововведень), то можна помітити, що режим бездіяльності характерний для «крайніх» ланок життєвого циклу – виникнення і зникнення інституту, режим спорадичної дії – для етапів становлення (поширення) даного інституту і заміщення його іншим, а режим систематичної дії – для етапу масового використання інституту (табл. 5.1). Як видно з табл. 5.1, режими функціонування інститутів цілком симетрично розподілені за етапами їх життєвих циклів. Це цілком природно, оскільки етапи 3 і 4 функціонування



одного правила за своїм наповненням виступають одночасно етапами 1 і 2 для іншого, що приходить на зміну першому у виконанні ним його економічних функцій. В рамках цього етапу можна говорити про існування (співіснування) двох основних форм просування або поширення економічних інститутів:

- примусового зобов'язання, в рамках якого інституційна зміна (нововведення), прийнята в результаті укладення угоди на політичному ринку, впроваджується за допомогою державних інститутів насильства;
- добровільного прийняття, в рамках якого економічні агенти самостійно приймають рішення про використання нових правил дій, виходячи з міркувань власної вигоди, а не з бажання уникнути покарання з боку держави.

Таблиця 5.1

Етапи життєвого циклу інституту н режими йогофункціонування

Режим функціонування	Винекнення	Становлення	Масове використання	Заміщення	Зникнення
Бездіяльність	x				x
Спорадична дія		x		x	
Систематична дія			x		

Цим формам відповідають два істотно різних механізми, які опосередковують реалізацію названих процесів: «політичний ринок» і «інституційний ринок». Розглянемо їх більш детально.

Поняття «політичний ринок», яке широко використовується в сучасній політологічній і економічній літературі та базується на економічному трактуванні політичних взаємодій, знаходить відображення у праці Дж. Б'юкенена та Г. Таллока «Розрахунок згоди», вперше опублікованій в 1962 р.: «Як економічні, так і політичні відносини являють собою спільні дії двох або більшої кількості індивідів. І ринок, і держава служать засобами організації і, відповідно, здійснення цих спільних дій. Люди діють спільно, обмінюючись товарами і послугами на організованих ринках, і така співпраця приносить взаємну вигоду. Індивід вступає у відносини обміну, переслідує свої власні інтереси, які він реалізує, забезпечуючи контрагента деякими товарами або послугами, які приносять тому прямі вигоди. З позицій індивідуалістичної концепції держави, політичні, або колективні дії є аналогічними до відносин обміну. Двоє або більше індивідів виявляють, що для них є взаємовигідним об'єднати зусилля для реалізації певних спільних цілей. Практично всі вони «обмінюють» ресурси на продукт, споживаний всіма».

Характеризуючи природу такого обміну, Дж. Б'юкенен і Г. Таллок підкреслюють його «стандартну» економічну природу, на відміну від підходів, які переважали раніше, де політичний процес розумівся як дії, націлені на отримання влади, що розглядалася як самостійна цінність: «Економічний підхід, згідно з яким людина максимізує корисність як у ринковому, так і в політичному процесі, не припускає, що один індивід робить це за рахунок інших. У світлі цього підходу політична діяльність розглядається як особлива форма обміну; в ідеальному випадку в результаті колективних дій очікується отримання взаємних вигод усіма сторонами подібно до того, як це і

відбувається на ринку. Отже, політичні дії бачаться виключно як засіб, за допомогою якого може бути посилена «влада» всіх учасників, якщо ми визначаємо «владу» як здатність розпоряджатися речами, бажаними для людей». Трактуювання політичних дій як колективних, спрямованих на виробництво переважно суспільних благ, неодноразово підкреслювалося Дж. Бьюкененом: «Політика є складною системою обмінів між індивідами, в якій останні колективно прагнуть до досягнення своїх приватних цілей, так як не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає інших інтересів, окрім індивідуальних. На ринку люди обмінюють яблука на апельсини, а в політиці – погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному: від місцевої пожежної охорони – до суду».

Поширений феномен рентоорієнтованої поведінки, існування груп тиску, законодавче прийняття правил, що мають чисто перерозподільчий характер, – всі ці явища, притаманні розвиненим демократіям, явно зміщують політичні угоди за межі сфери виробництва суспільних благ. Д. Норт пропонує розглянути просту модель взаємин правителя і виборців: «Правитель діє як монополіст, пропонуючи різним групам виборців захист і справедливість або, принаймні, зниження внутрішнього безладу і захист прав власності в обмін на сплату податків. Оскільки групи виборців мають різні витрати альтернативного вибору (opportunity costs) і здатність відстоювати інтереси перед правителем, між останнім і окремими групами виборців складаються різні відносини. Але надання цим (напівпублічним, напівсуспільним, клубним) благам законності і порядку супроводжується ефектом «економії від масштабу» (economies of scale). Отже, загальна сума зібраних податків зростає, але розподіл вигаду між правителями і виборцями буде залежати від співвідношення сил між ними; зміни – чи то в здатності правителя встановлювати порядок або у витратах альтернативного вибору виборців – призведуть до перерозподілу додаткового доходу. Більше того, валовий і чистий дохід правителя буде істотно відрізнятися через необхідність розвитку мережі агентів (бюрократії) для здійснення контролю, вимірювання і збору податків», оскільки виробництво клубних благ законності і порядку представляє собою інституціональну зміну, в наведених положеннях фактично аналізується політичний обмін, який переслідує досягнення приватного інтересу правителя в умовах моделі прямої демократії, що має (для правителя) своїм зовнішнім ефектом створення деякого «напівсуспільного» блага, – вибірково встановлюваного порядку.

Переходячи до аналізу більш складної моделі представницької демократії, в рамках якої формується спеціальна організація, члени якої відображають інтереси виборців і досягають угод з правителем, Д. Норт зазначає, що «представницький орган полегшує обмін між сторонами. Для правителя це означає необхідність розвитку ієрархічної структури агентів, що репрезентує глибоку трансформацію простої (яка може бути й широкою за охопленням) системи управління королівським господарством в систему бюрократичного нагляду за багатством і / або доходами підданих». Очевидно, така трансформація посилює труднощі прийняття рішень, заданих управлінням поведінкою виконавця (або, як часто говорять, «агентської проблеми», від

agency problem) як для правителя, так і для виборців.

У світлі основних рис обох базових моделей політичного устрою не викликає подиву той факт, що важливою рисою політичних обмінів є високий рівень невизначеності технології політичного процесу. Якщо в звичайному ринковому обміні (принаймні для досліджуваних благ) елемент невизначеності мінімальний і пов'язаний практично тільки з можливістю опортуністичної поведінки партнерів (якщо мова не йде про ринок готівкового досліджуваного товару, де вона фактично відсутня), то на ринку політичному зв'язок між вибором індивіда і одержуваним результатом в термінах його функції корисності виявляється суто стохастичною. Це обумовлюється, зрозуміло, існуванням низки непідконтрольних кожному окремому індивіду проміжних «блоків» між його актом вибору та отримуваним ним задоволенням. Структура таких блоків є різною для політичних устроїв прямої і представницької демократії.

Для випадку прямої демократії між вибором деякого індивіда і кінцевим результатом для нього, постають такі перешкоди:

- ризик опинитися в меншості, тобто віддати свій голос «даремно»;
- ризик зіткнутися з парадоксом голосування;
- ризик подальшої опортуністичної поведінки виконавців рішення (чиновників), який може виявитися досить високим, внаслідок значних (для окремого індивіда) витрат моніторингу за процесом розподілу і використання громадських коштів;
- труднощі вимірювання обсягів та якості суспільного блага, яке є результатом інвестування громадських (бюджетних) коштів, як технічні, так і пов'язані з організацією колективної дії.

Для випадку представницької демократії до цих труднощів додаються ще такі:

- ризик обману з боку обраного представника, який пропонував одну виборчу програму, а на ділі проводить іншу лінію дій;
- процедурні труднощі спостереження і контролю за його діями, в тому числі практична неможливість відкликання обраного представника без організації колективної дії;
- ризик спотворення інформації при передачі від виборних представників до виконавців рішень, прийнятих законодавцем;
- труднощі контролю виборних представників за діями чиновників – як технічні («фізичні»), так і процедурні.

При цьому екстерналії виникають внаслідок того, що конкретним предметом відповідних рішень виявляються:

- А) або значні інвестиції, що змінюють умови прийняття рішень економічних агентів; ці інвестиції здійснюються за рахунок бюджетних (які формуються за рахунок зібраних податків) коштів і являють собою форму проведення тієї чи іншої державної політики – промислової, соціальної, політики зайнятості тощо; реалізація будь-якої державної політики може не супроводжуватися зміною формальних правил поведінки в економіці, але цілком в змозі змінити відносні ціни ресурсів, породжуючи інституційні зміни;

Б) або безпосередньо зміни правил, за якими індивіди змушені себе надалі вести; такі рішення можуть бути складовими частинами (забезпеченнями) певної приватної (предметної) державної політики, типу названих вище, або являти собою зміни правил вищого порядку, не пов'язаних з конкретними бюджетними рішеннями, наприклад – зміни процедур здійснення того ж бюджетного процесу

Поряд з інституційними нововведеннями, здійснюваними через взаємодію груп спеціальних інтересів на політичній арені, так би мовити, централізовано, в економічній системі безперервно триває і масовий, децентралізований процес вибору економічними агентами різних форм обмінних та інших інститутів – норм і правил ведення ними своєї господарської діяльності, включаючи спонтанне придумування нових алгоритмів дій і здійснення різноманітних якісних змін існуючих інститутів. Конкуренція інститутів не зводиться до політичної боротьби в процесі функціонування політичного ринку. Її важливим різновидом є і «звичайна» конкуренція економічних агентів на товарних і факторних ринках, в ході якої продавці і покупці користуються безапеляційними правилами поведінки: «те, що ми дійсно маємо на увазі, кажучи про «конкуренцію між правилами», – це конкуренція між індивідами і групами, яка здійснюється за допомогою правил і інститутів».

Інакше кажучи, «конкурентна перемога» того чи іншого інституту означає, що саме він отримав масове поширення в економічній поведінці, систематично використовується в схожих економічних ситуаціях переважною більшістю господарюючих суб'єктів. Відповідно, «програш» інституту в конкурентній боротьбі означає, що дане правило перестає застосовуватися взагалі або ж економічні агенти слідуєть йому у випадку схожих ситуацій прийняття рішень лише зрідка. Легко бачити, що поширення того чи іншого правила в господарському житті, витіснення ним інших тощо і становить зміст згаданої вище кількісної сторони процесів інституційних змін.

Визначені інституційними угодами спільні дії індивідів, безпосередньо спрямовані на зміну існуючого інституційного устрою, називають явними, а неявними – їх спільні дії з вибору того чи іншого правила, відповідно до якого здійснюються дії в зв'язку з бажанням здійснити деяку товарну операцію. Оскільки в результаті таких дій змінюється частота використання релевантних тій чи іншій ситуації правил, змінюється і режим функціонування цих правил, а отже, в кінцевому рахунку, і існуючий інституційний устрій.

Прикладом явної інституційної угоди можуть слугувати дії по встановленню нових правил державної реєстрації фірми або її товарного знака, нового порядку ліцензування в якомусь регіоні занять певним видом діяльності, приватні домовленості про застосування в подальшому (по взаємному обміну) лише деяких фіксованих типів контрактів, встановлення зміненого порядку підлеглих всередині фірми тощо. Для явних інституційних угод суттєво, що вони визначають нове правило, не вказуючи і не зумовлюючи, які конкретні майбутні трансакції будуть відповідно до нього здійснюватися, фіксуючи тільки тип таких трансакцій. Саме таке завдання правила для деякого типу

транзакцій становить мету укладення явної інституційної угоди. Незавжди переконатися, що всі наведені приклади явних інституційних угод відносяться до транзакцій на політичних ринках – національному, регіональному або локальному, внутріфінансовому.

Суть неявних інституційних угод полягає в тому, що разом (одночасно) з конкретною товарною угодою здійснюється *ipso facto* і вибір певної інституційної форми, в якій відбувається ця товарна угода. Адже ніякий обмін, та й ніяка інша транзакція, неможливі поза певною формою, порядку або алгоритму дій. При цьому вибирається та форма, яка видається економічному агенту або агентам найбільш ефективною серед відомих і / або доступних їм форм, релевантних тій ситуації, в якій робиться «базова» товарна транзакція.

Інституційний ринок існує в будь-якій економічній системі. Адже в кожній з них економічні (господарські) операції неминує здійснюються в певній інституційній формі, причому однозначний зв'язок між змістом операції і її формою, як правило, відсутній, тому практично всі економічні дії допускають множинність правил, за якими їх можна здійснювати. При цьому вибір правил відбувається як з безлічі формальних, так і з безлічі неформальних інститутів, релевантних зі змістом планової у виконанні вихідної «товарної» дії агентів.

Оскільки порівняльна ефективність таких інститутів залежить від конкретних умов виконання дії, поширеність того чи іншого інституту в кожен даний момент або період часу виявляється опосередкованою функціонуванням інституційного ринку. Важливо підкреслити, що така опосередкованість є навіть в тому випадку, коли цей інститут являє собою результат раніше укладеної угоди на політичному ринку, тобто індивіди примушуються силою держави до курсу, який відповідає правилу (або внутрішньоорганізаційному контракту). Тим самим, якщо деякі з гравців політичного ринку – групи тиску, політичні партії – уклали між собою угоду про здійснення тієї чи іншої інституційної інновації (наприклад, прийняли відповідний закон), то вважати, що в економіці з'явилося нове правило, взагалі кажучи, не можна. Це можна робити тільки в тому випадку і після того, як алгоритм дій, що входить в це правило, став систематично реалізовуватися (вирішуватися) економічними агентами, які здійснюють операції на товарних ринках в ситуаціях, відповідних приписуваними таким законом умовами застосування веденого правила.

2. Витрати інституційної транзакції. Інституційний трансферт. Трансформаційні витрати. Критерії необхідності інституційних змін: кількісні та якісні параметри. Рентні доходи в процесі трансформації. Трансформаційні пастки

Поняття транзакційних витрат має ключове значення в неоінституціональній теорії, оскільки інститути у ній пояснюються не через призму конфлікту класових інтересів, а з точки зору можливостей економії на транзакційних витратах. При всій суперечливості цієї тези, доцільно виділити два принципово важливі моменти:

- проблема транзакційних витрат поставлена в економічній теорії

вочевидь, вбираючи в себе моменти невизначеності, протилежності економічних інтересів, особливості використовуваної технології, форми економічної організації тощо;

- розробка відповідного аналітичного інструментарію, без якого визнання існування того чи іншого явища означає ще й інтегрування його у теоретичну систему. Цю тезу важливо враховувати при виявленні паралелей в різних дослідницьких програмах.

Якщо ми хочемо більшої досконалості від цього світу, надзавданням має бути зниження транзакційних витрат або зведення їх до мінімуму. Таке уявлення нерідко домінує в поглядах політиків і визначає характер здійснюваних ними реформ. Наприклад, зараз дуже часто стали висловлюватись про ліквідацію усіх адміністративних бар'єрів, звільнення бізнесу шляхом глобального зниження транзакційних витрат. Але тут починаються проблеми. Ще Коуз казав: «Усунути перешкоду неможливо. Коли ви намагаєтесь усунути перешкоду, ви просто перекочуєте кульку під скатертиною, з одного боку столу на іншу. Наприклад, якщо ви застосуєте мораторій на перевірку малого та середнього бізнесу, чи ви знищите збиток? Ні. Ви знищите шкоду від перевірок для підприємця, але ви трансформували цей збиток на споживача, на бюджет, на потенційних суперників. Нові люди вже не можуть увійти на ринок, тому що там панують недобросовісні підприємці, яких ніхто не ловить. Знижуючи транзакційні витрати в одному місці, ви підвищуєте їх в іншому. Якби їх можна було просто знищити, ви могли б в один прекрасний день скасувати всі правила – і у вас зникли б усі адміністративні бар'єри. Тільки ось жити в світі без правил неможливо – там перемагають виключно шахраї й авантюристи». Ми це вже проходили під час шоківих реформ 1990-х, коли в країні практично не було законодавства, - просто не всі про це пам'ятають і не всі вивчили урок.

Таким чином, справа не в тому, що транзакційні витрати потрібно звести до нуля. Економісти Дуглас Норт і Джон Уолліс підраховали, що з 1870 по 1970 рр. транзакційні витрати в США колосально зросли. Та саме за це сторіччя США із другорозрядної аграрної країни перетворилися на провідну політичну і економічну державу. У чому ж секрет? З'ясовується, що принципова неможливість усунути транзакційні витрати призводить до того, що ми починаємо шукати варіанти, «ганяємо кульку по скатертині» та дивимось, що з нею відбувається. Можливо, витрати потрібно змістити в ту сторону, де з ними легше впоратися, наприклад, перекласти з індивідуального споживача на організацію, в якій є маркетинговий відділ, юридичний відділ і спеціально навчені менеджери. Витрати лишаються тими ж, а коли ми їх перерозподілили на користь компанії, вони будуть ефективніше виконуватися. Ми начебто просто переганяємо кульку, але в той же час економіка стає ефективнішою. Мовою інституційної теорії ця ідея вибору між різними варіантами, яка впливає з теореми Коуза, називається вибором структурної інституційної альтернативи. Причому варіантів, як правило, не два, а набагато більше.

Відсутність прямого зв'язку між ефективними інститутами і їх існуванням, яке пояснюється за допомогою транзакційних витрат, є важливим

напрямок дослідження еволюції інститутів. Стає можливим пояснення еволюційних змін, що залежать як від траєкторії попереднього розвитку (path-dependence problem), так і від недосконалості механізму зворотного зв'язку і відбору, за допомогою яких суб'єкти, які приймають рішення, навчаються, а зовнішнє середовище обумовлює виживання, розвиток найбільш «щасливих», а точніше, в максимальному ступені адаптованих, які, в свою чергу, визначають хід подальшого розвитку.

Така інтерпретація транзакційних витрат дозволяє виявити функціональні залежності між ними і інститутами, а через них – між інститутами і добробутом. Подвійна основа транзакційних витрат вказує на можливість існування неоднозначної залежності між ними і інститутами, оскільки інтереси однієї групи можуть полягати, по-перше, в підвищенні рівня невизначеності для інших, по-друге, в отриманні переваги в силі за рахунок інших, що дозволяє підвищити добробут без збільшення обсягів випуску продукту. Якби транзакційні витрати дорівнювали нулю, то, слідуючи постулатам нової інституціональної (і неокласичної) теорії, ресурси розподілялися і використовувалися б там, де вони мають найбільшу цінність (якщо не брати до уваги ефект доходу) незалежно від початкового розподілу прав власності між економічними агентами, яке здійснюється державою. Відповідно до тези про нульові транзакційні витрати, інтерпретовану Р. Коузом, скорочений варіант її можна представити в наступному вигляді: при нульових транзакційних витратах і ефекті доходу, а також екзогенності цін по відношенню до економічних агентів початковий розподіл прав власності на ресурси державою не впливає на ефективність їх остаточного розміщення. Ось чому в неокласичній економічній теорії інститути не мають значення з точки зору ефективності (Парето-оптимальності) остаточного розподілу ресурсів. В якості коментаря до цього визначення необхідно підкреслити, що сам Р. Коуз ніколи не говорив про модель світу з нульовими транзакційні витратами в позитивному плані. Ось чому поняття «світ Коуза» вводить в оману, оскільки під цим мається на увазі модель з нульовими транзакційними витратами.

### 3. Роль інституційного планування в трансформаційних процесах

Практично єдиним способом, що дозволяє знизити глибину дисфункції економічної системи, залишається інституційне планування. Сформулюємо сім принципів інституційного планування, застосування яких дозволить знизити кількість і глибину дисфункцій в економіці.

1. Принцип цільової заданості. Інституційне планування – це сукупність управлінських процедур, виконання яких покладається на уряд, хоча цим можуть займатися і окремі економічні агенти – фірми, великі корпорації, асоціації, громадські організації, спілки тощо. По-перше, необхідно визначити цілі планування інституту, отримати повне уявлення про бажаний або небажаний стан економіки. По-друге, слід проаналізувати, наскільки добре плануючий орган розуміє наявні соціальні проблеми і чи існують інституційні можливості їх вирішення. Крім того, доведеться сформулювати кілька цілей для розрізнення декларативних, нездійснених цілей від реально досяжних. По-

третє, потрібно розробити кілька проектних варіантів інститутів, які, на думку плановика, здатні забезпечити досягнення мети (цілей). По-четверте, знадобиться сформулювати критерії відбору інститутів, здійснити порівняльний аналіз різних варіантів виходячи з ресурсної забезпеченості та з урахуванням обмеженості за часом. По-п'яте, необхідно здійснити вибір і провести адаптацію обраного варіанту (інституту) до умов економічного оточення.

2. Принцип визначення сфери застосування. Перш ніж проектувати інститут, необхідно визначити, яку нішу в економічній структурі він займе. Дана ніша є сферою застосування конкретного інституту. Формальні інституціональні структури можуть бути глобальними, тобто поширювати свій вплив на економіку в цілому, а також локальними, тобто впливати на чітко визначені певні групи економічних агентів. Потрібно оцінити фактичний стан в тій економічній структурі, куди вводиться даний інститут, отримати всі характеристики об'єкта інституціональних перетворень з тим, щоб передбачити можливі зміни цих параметрів в кращу або гіршу сторону. Оскільки проектувальник має декілька варіантів інститутів, то знадобиться проведення порівняльного аналізу на предмет встановлення найбільш продуктивної інституційної форми. Фактично потрібно проаналізувати параметри галузі застосування і суміжних сфер передбачуваних інститутів і потім здійснити їх стикування і "вживлення" нового інституту.

3. Принцип функціональної повноти. Цей принцип дозволяє відповісти на питання: що буде робити інститут після його введення, які функції він буде виконувати? Тут виникає проблема повноти функцій, інституційної достатності. Функції виникають виходячи з того, які дії необхідно здійснити, які агенти залучаються у нову схему взаємодії, які при цьому відбуваються операції, вирішуються завдання, відбуваються зміни, виникають доходи і витрати. Кількість функцій не повинна перевищувати певну допустиму межу, інакше виникає дисфункція інституту ще на стадії його проектування, однак воно не повинно бути і надто малим, оскільки тоді не виправдовуються витрати на створення цього інституту. Кожен інститут покликаний виконати певний набір функцій. Якщо правило впроваджено, але не охоплює належну для нього функціональну сферу, то витрати перевищують вигоди і виникає своєрідна "інвестиційна пастка", головна характеристика якої – невиправданість вкладення коштів (ресурсів).

4. Принцип необхідної різноманітності. Дії агентів надзвичайно різноманітні. Інститути структурують цю різноманітність, змушуючи робити конкретні дії, тобто вчинки в рамках встановлених правил. Відоме з кібернетики правило говорить: система зберігає стійкість, якщо різноманітність керівної ланки не нижча, аніж різноманітність керованого об'єкта. Отже, інституційна матриця повинна "перебрати" на себе матрицю індивідуальних дій, іншими словами, різноманітність моделей дій і інститутів не повинні сильно відрізнятися, хоча точного збігу добитися неможливо.

5. Принцип необхідного сприйняття. При інституціональному плануванні необхідно виходити з того, що суб'єкти (підприємства) досить часто не приймають нові інститути, ігнорують їх. Якщо кількість таких інститутів



велика, економічна система може почати деградувати, і темп цього процесу буде визначатися глибиною відторгнення правил, які вводяться. Отже, одним із завдань планування повинна стати адаптація колишніх структур до очікуваних нововведень.

6. Принцип стійкості до змін. Стійкість інституту до змін програмується суворим дотриманням перших п'яти і сьомого принципів. Нестійкість – ознака дисфункції інституту, виражається в появі девіантних форм. Нездійсненність і сьомого принципу тягне за собою втрату стійкості і це порушення таке, що воно переважає перші шість принципів.

7. Принцип монетарного наповнення. Інститути не можуть функціонувати без грошового забезпечення. Якщо інститути грошово не забезпечені, то ніякої ефективної роботи поточних інститутів, і тим більше новостворених, налагодити не вдасться. Цей принцип повністю відповідає розвиненій концепції монетарного діапазону.

Недотримання одного з принципів може призвести до виникнення дисфункції інституту або організації, тобто його девіація немов би закладається на етапі інституціонального проектування. В процесі «експлуатації» відбуваються ненавмисні порушення, так що інституційна дисфункція є звичайним станом. Небезпечним для системи слід вважати макродисфункцію. В цьому випадку вичерпуються кошти для її подолання. Такий результат зустрічався нечасто, проте вихід завжди виявлявся в сфері планування економічних інститутів.

У частині планування інститутів, керованого заміщення одних інститутів іншими, і вибору переважного режиму інституційної динаміки («залежності від минулого», «незалежності від минулого» або часткової залежності від минулого) в економічній науці, і, конкретніше, в інституційній теорії, зроблено мало. Більшість макроекономічних моделей виходять з мінімального впливу інститутів на економічну динаміку та прийняття рішень. Особливо вони не враховують стилістику інституційних змін, як внутрішньої природи, так і зовнішньої (трансплантацію і запозичення інститутів). Адаптація агентів до нових правил або зміна змісту старих норм, які з цієї причини проходять оновлення або корекцію, зокрема, час такої адаптації, що визначає якісний рівень проходження або обструкції даної норми або сукупності норм, як правило, не враховуються сучасною макроекономічною наукою.

Частота інституційних змін і політичних рішень, що провокують подібні зміни, в сучасній економіці, насамперед, в найбільш розвинених країнах, значно випереджує можливості агентів здійснювати дії і виконувати поставлені завдання, доводити рішення до результату. Тому вводячи якийсь інститут, проектуючи його або запозичуючи, необхідно враховувати реакції агентів та інших інститутів, які покликані взаємодіяти з новим інститутом. Складність дослідження даного процесу полягає в тому, що навіть при введенні одного інституту, характер його взаємодії з безліччю інших інститутів важко передбачити. Аналіз повинен носити конкретний характер, а ефективність інституту буде визначатися тим, наскільки агенти будуть зацікавлені слідувати йому, виконувати це правило, які витрати при цьому виникнуть – транзакційні

чи виробничі. Інститути, крім того, що можуть породжувати додаткові транзакційні витрати, а можуть і приводити до їх економії, діють і в напрямку зміни виробничих витрат.

З цієї причини при зміні обсягу грошової маси в економіці, інфляція змінюється на різну величину, оскільки інституційні структури і виробництво в цих країнах відрізняється. У зв'язку з цим єдиний підхід до економічної політики, включаючи протидію інфляції, навряд чи буде можливий. Поява нового інституту або корекція старого, а також запозичення перерозподіляють структури часу агентів, які покликані спонукати виконувати це правило. Якщо структура часу в результаті такої інституційної зміни зазнає глибоких змін, що зрушує й мотивації агента, зміщує його переваги, то результат впливу даної зміни визначиться сукупною реакцією агентів.

Нові інститути виявляють три зазначених режими зв'язку зі старими інститутами. Насправді, встановлення наявності того чи іншого режиму вбачається можливим лише при розгляді окремого інституту, із врахуванням взаємодії всіх інститутів один з одним, розумінням того, що в суспільстві існує єдиний інституційний простір певного ступеня організації, тому відкидання незалежності від минулого виглядає вкрай неправдоподібним, навіть в умовах революційних змін. А режим залежності від минулого або часткової залежності є буквально виразом того, що спостерігається в реальному житті. Поява нової технології і техніки є, з одного боку, революційною зміною, оскільки, якщо масштаб такої зміни значний, то спостерігається зміна способу виробництва, суттєве підвищення продуктивності і розширення технологічних можливостей.

Основоположним питанням інституційного планування є оцінка витрат. Заздалегідь невідомо, як інститут буде працювати, наскільки йому будуть слідувати агенти, наскільки будуть виконуватися функції, визначені цією інституцією. Оцінка ж витрат на виконання конкретної функції в майбутньому і представляє основну складність. Якщо вартість матеріалу, видів механічної та іншої обробки, електроенергії, витрат на працю відома в поточному режимі і може бути оцінена на майбутній період, то стосовно до інститутів і роду їх діяльності здійснити аналогічну операцію є досить складним завданням. Функціонально-вартісний аналіз може бути використаний при оцінці таких витрат. Проте, витрати, пов'язані з функціонуванням інститутів, виникають завдяки взаємодії різних інститутів один з одним і взаємодії інститутів і агентів. Ця обставина і створює зазначену складність.

Звичайно, з іншого боку, функціонально-вартісний аналіз не є панацеєю, оскільки не володіє прогностичними можливостями. У зв'язку з цим передбачити, якими будуть витрати, стає важко і навіть неможливо. Це є однією з причин того, як непередбачувано впливають інституційні зміни на розвиток економіки. Вони можуть як покращити функціонування системи, так і погіршити його. Отже, додатковими критеріями інституційного планування виступає необхідність контролю за змістом інституційної зміни (змістовна предметна сторона інституту, його функціональне наповнення), швидкістю змін, включаючи швидкість введення конкретного інституту в економіку (можливе поетапне введення, інкрементального характеру), адаптаційними

можливостями агентів, оцінка яких також складна, тим більше з проекцією на майбутнє. Задати питання щодо зміни адаптаційних властивостей агентів – це все одно, що запитати, як зміниться психіка і психологія їх поведінки.

Занадто великі вимоги до інституціонального планування підвищують витрати самого процесу планування, збільшують його складність, формують систему спеціальних знань в цій сфері. Таким чином, на рівні системи присутня залежність від минулого, лише масштаб її прояву різний. При інституціональному плануванні важливо брати до уваги, який режим, яку траєкторію інституційного розвитку задають для суспільної системи. При цьому першорядне значення має відповідь на питання щодо витрат такої траєкторії, витрат інституційних корекцій і імітацій (перенесення інститутів з іншого соціокультурного чи організаційно-економічного середовища), адаптаційних можливостей агентів, адекватності їх реакцій.

4. Умови та методи аналізу формування ефективного інституційного середовища.

Розглянемо режими інституційного розвитку, принципи та ефекти.

Режим: «інституційний розвиток – залежність від минулого (path dependence)».

Коли на фірмі на базі наявних основних фондів і технологічних можливостей виготовляється новий продукт або вводиться новий режим правил функціонування та взаємодії підрозділів, пов'язаний з колишніми правилами або установками директора і впливає з них, то це є прикладом розвитку, залежного від минулого. Тоді можна новий стан фірми / системи уявити як якийсь початковий стан плюс зміна, яка може носити невідповідний характер, будучи підсумком своєрідного інституційного планування, або – випадковий характер.

Якщо на рівні країни здійснюється зміна законодавства з урахуванням дії колишніх норм, причому нові норми логічно обгрунтовано впливають з наявних інститутів, то це явна модель залежного від минулого розвитку. З точки зору інституційного аналізу доцільно в кожному конкретному випадку оцінювати траєкторію розвитку, стан інститутів, бажано застосовуючи однакові критерії оцінки для різних країн, фірм, організацій, інституційних систем.

При плануванні інститутів важливо не тільки забезпечити режим, скажімо, незалежності від минулого або часткової залежності, а врахувати час введення інституту, вихід цього інституту на найвищу ефективність і необхідність майбутньої корекції або заміщення інституту після закінчення певного часу. Такі рішення та плани стануть можливі, тільки якщо вдасться оцінити переваги агентів і зміну їх мотивації у зв'язку з введенням конкретного інституту або інституціональним заміщенням. Поки ж ситуація в даній сфері діяльності і економічного планування розвивається більше стохастично, ніж обдуманно і послідовно.

Інституційні режим – «незалежність від минулого (path independence)».

В умовах ринкової конкуренції, коли фірма закриває окремі виробництва і відкриває абсолютно самостійну ділянку або цех, який створює продукт, з

яким вона виходить на ринок, буде означати форму або модель незалежного від минулого розвитку, оскільки в цьому цеху використовуються зовсім інші фонди і персонал, а продукт не є стереотипним для фірми. Якщо в країні відбувається зміна превалюючої форми власності – з суспільної на приватну (мова йде про перевагу і переважання одного інституту над іншим), то можна говорити про докорінну зміну змісту економічного розвитку і зміну інституційної форми розвитку. В даному випадку соціалістична форма розвитку змінюється на капіталістичну, яка передбачає примат приватної власності на засоби виробництва перед іншими видами власності. Колективістські інститути фронтально починають заміщуватися індивідуалістичними інститутами, з усіма наслідками, що випливають, для мотивації агентів і структури економіки. Державний сектор скорочується, а приватний зростає, зазвичай за рахунок його ресурсів. Виникнення продуктового розмаїття, а також вплив засобів масової інформації ліквідують принцип незалежності споживача і фактично моделюють попит, створюють його під себе. Отже, споживач стає залежним від обставин і інститутів, а конкурентна модель є фікцією, яку навіть важко собі уявити, що існує на папері, оскільки фірми мають різні фонди (по зносу, складу, стану, продуктивності), різний персонал (за кваліфікацією), різняться інтелектуальним капіталом і т.д. Принцип незалежності від минулого реалізується в рамках конкретних управлінських (політичних) рішень, які розривають зв'язок зі старими інститутами, відривають їх за низкою причин і вводять норми з ними, здавалося б, ніяк не пов'язані. Відсутність будь-якого зв'язку означає присутність зв'язку за допомогою інституту прийняття рішення. Адже розрив не виникає сам по собі: зазвичай в даному випадку для зазначеної моделі інституційного розвитку траєкторії незалежності від минулого він проектується прийняттям відповідних рішень.

За умови незалежності від минулого виникають найбільші витрати відторгнення і опору новим правилам, які ніяк з минулими правилами не пов'язані. Причиною стає більш висока фрустрація агентів, згортання очікувань або їх суттєва зміна, іноді різке зниження адаптаційних можливостей та адекватності реакцій. При незалежних від минулого інституційних змінах, насамперед, порушується режим адаптації і підривається адекватність реагування, вірніше, вона просто не проявляється, тому що агентам незрозуміло, яким чином їм слід реагувати на зміни, що відбуваються.

Хреодний ефект. Цей ефект полягає в тому, що розвиток системи або її окремих елементів відбувається за неефективною траєкторією. Складність оцінки розвитку системи або її елементів полягає в тому, що якщо спостерігається рух по якомусь напрямку або за певним сценарієм, то встановити, яка альтернатива була можливою і наскільки вона краще, ніж спостережуваний напрямок руху, досить важко. Отже, порівняльний аспект ефективності та визначення системної ефективності є найскладнішим завданням при аналізі траєкторій, стратегій розвитку та описі хреодного ефекту. Причина цього полягає в тому, що достовірна оцінка траєкторії, тим більше двох або трьох можливих траєкторій руху, можлива за умови, що система або її елементи розвиваються за визначеною траєкторією.

Рух відразу за кількома траєкторіями важко собі уявити. Це рівнозначно тому, що система або її елементи мають кілька життів і проживають ці життя одночасно, так що майже недопустимо порівняти результати розгортання життя одночасно за декількома траєкторіями. Такий варіант розвитку неправдоподібний. Саме тому важко сказати, що якби система стала розвиватися по іншому шляху, то результати були б кращі, а перспектива і майбутні варіанти розвитку більш обнадійливі, ніж обраний варіант. Специфічна риса хреодного ефекту зводиться до того, що неефективна траєкторія розвитку фіксується, причому агенти і система управління суспільством можуть не розуміти і не розглядати на якомусь відрізку часу цей розвиток як неефективний. Більше того, може скластися повне враження, і закріпитися думка, включаючи і наукові економічні кола, щодо високого рівня корисності і ефективності такого розвитку. Якщо якась гілка розвитку визнається менш ефективною або неефективною, то це означає, що у дослідника є точні методи вимірювання (оцінки) ефективності даної і альтернативних траєкторій розвитку.

Визначення хреодної траєкторії розвитку економіки – складне завдання, оскільки іноді навіть важко відповісти, який режим розвитку – path dependence (залежності від минулого), path independence (незалежності від минулого) або path determinancy (часткової залежності) – буде хреодним, а який – ні. Мабуть, треба підходити до цього питання, виходячи з принципів інституційного планування, про які тут йшла мова, плюс перспективної оцінки витрат і якісних параметрів, яку в змозі дати експерти.

## Тема 6. Проблеми визначення профілю інститутів

1. Інституційне проектування. Сучасні поведінкові трактування моделі людини, як головного «продукту» і «рушійної сили» еволюції інститутів.

2. Перешкоди при проектуванні інститутів: транзакційні витрати, обмежена раціональність, опортуністична поведінка.

3. Параметри інституційного середовища, які визначають успішність реформ державного управління.

1. Інституційне проектування. Сучасні поведінкові трактування моделі людини, як головного «продукту» і «рушійної сили» еволюції інститутів

Адам Сміт вважається автором моделі людини «homo economicus» – всезнаючого егоїста, який володіє надприродними здібностями в аспекті раціоналізації і максимізації своєї корисності. Нова інституціональна економічна теорія коригує ці уявлення, вводячи два положення, які важливі для всіх інших моделей поведінки:

- обмежена раціональність людини;
- людська схильність до опортуністичної поведінки.

Людина проти раціональності. Економіст і психолог Герберт Саймон отримав Нобелівську премію за вирішення питання про те, як проявляється обмежена раціональність, як людина, не маючи довершених здібностей щодо пошуку інформації та її переробки, вирішує безліч життєвих питань? Г. Саймон стверджував, що рішення приймається, для прикладу, в такий спосіб: коли людина обирає собі пару (чоловіка/дружину), вона вдається до певної кількості «спроб» вибору, встановлює шаблон, прийнятний рівень «домагань», і персона, яка відповідає цьому рівню, стає її обранцем/обраницею.

Людина проти благих намірів. Нобелівський лауреат Олівер Вільямсон (який отримав премію в 2009 році), автор ідеї про схильність людей до опортуністичної поведінки, визначив її як поведінку із застосуванням засобів хитрості і підступності, або поведінку, не обтяжену нормами моралі. Один з найяскравіших прикладів того, як працюють ці механізми, – модель ринку «лимонів», за яку економіст Джордж Акерлоф отримав Нобелівську премію ще в 2001 році. Модель «лимонів» описує так звану передконтрактну опортуністичну поведінку і побудована на цілком реальній проблемі – торгівлі автомобілями в США. Головні критерії вибору покупців: зовнішній вигляд і ціна. Але, хто може сильніше знизити ціну? Той, хто продає не дуже хороший автомобіль. Виходить, що, як тільки людина починає приймати рішення, ґрунтуючись на зовнішньому вигляді і ціні товару, в конкуренції перемагає самий недобросовісний її учасник, продавець «лимона» – так на жаргоні американських автодилерів називається неякісна машина. Пристойні автомобілі починають витіснятися з ринку. Через те, що покупець обмежено раціональний і не може знати всього, а продавець приховує частину інформації – поводить опортуністично, – конкуренція не призводить до економічного процвітання. Більше того, вона може просто припинити функціонування цього ринку, тому що якість продавців буде постійно падати. Вирішити проблему може

запровадження гарантії продавця. Але це вже рішення проблеми за допомогою введення певних правил – інститутів.

Людина проти контракту. Однак опортуністична поведінка може бути не тільки перед-, а й постконтрактною. Багато з нас, якщо не кожен, мали нещастя змінити зубного лікаря. Майже завжди першою фразою нового стоматолога буде: «А хто це вам пломби ставив?» Він натякає на те, що все потрібно переробляти, а коли переробка починається і виникає необхідність додаткових витрат, у вас немає ні критеріїв, ні можливості для того, щоб сказати «ні». У сфері будівництва існують можливості для шантажу. В теорії управління навіть сформульований так званий «принцип Хеопса»: «з часу піраміди Хеопса жодна будівля не була побудована з дотриманням термінів і кошторису». Увійшовши в цей процес, ви змушені його продовжувати.

Очевидна форма постконтрактної опортуністичної поведінки називається *shirking* – «ухиляння». Працівник може дотримуватися всіх формальних вимог контракту, а того результату, на який роботодавець розраховував, не буде.

Людина проти своїх інтересів. Люди можуть себе вести і не егоїстично – це називається «слабкою поведінкою», коли людина ідентифікує себе з якоюсь спільністю – з селом, з кланом. Наприклад, Південна Корея побудувала на основі кровної лояльності величезні бізнес-конгломерати, що складаються з окремих, формально самостійних фірм. В результаті корейці отримали вкрай низькі витрати управління концерном, тому що використовували «слабку поведінку», визнання того, що ти є частина чогось великого, спільного.

Людина проти системи. Необхідно пам'ятати, що уявлення про обмежену раціональність та опортунізм поширюються не тільки на взаємовідносини людей один з одним, але і, на їх взаємовідносини з державою. Доречно згадати знамениту формулу: «Не бійся, не сподівайся, не проси», яка ввібрала в себе досить трагічно отримане розуміння обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки.

Опортуністична поведінка є можливою і всередині влади. А якщо вона до того ж формується з урахуванням ефекту погіршення відбору, то якраз вкрай ймовірно, що у владі ми зіткнемося з появою людей, які не обтяжені (обмежені) міркуваннями моралі. З одного боку, заперечення інститутів пов'язане з безсумнівним егоїзмом влади, якій, звичайно, набагато зручніше жити без правил, тому що для неї це досить вигідна позиція: як я вирішу, так і буде. З іншого боку, заперечення інститутів багато в чому зростає з нашої власної свідомості. Адже інститут – це алгоритм. А якщо ви кожен раз готові знайти оригінальне рішення, то вам алгоритм не потрібен. Майже півстоліття тому економіст і майбутній нобелівський лауреат Дуглас Норт висунув гасло: «Інститути мають значення». Мабуть, ні для однієї країни світу він не звучить так спірно, як в Україні.

Інститути як зручність. Сто років тому основоположник інституціоналізму Торстейн Бунд Веблен відкрив три таких правила, які згодом були підтверджені статистично і економетрично, отримавши назву «ефекти Веблена». Перший ефект називається «демонстративним споживанням»: ви

купуєте те, що дорожче, тому що вважаєте, що воно за визначенням краще. Другий варіант – «приєднання до більшості»: всі так роблять, і я так роблю. Третій варіант – «феномен сноба»: ви купуєте те, чого не купує ніхто. Таким чином, якщо ви не маєте наміру ставати товаровивцем і займатися тривалим аналізом ринку, ваша свобода волі при прийнятті споживчого рішення полягає в тому, що ви вибираєте між цими трьома правилами.

Інститути як примус. Веблен говорив, що демонстративна поведінка – це спосіб статусного утвердження, включений в кредитні відносини, в грошову культуру в цілому. Це вигідна поведінка. Кожне співтовариство нав'язує свій набір правил і знаків, і коли ця система починає працювати, виникає відповідний попит і передбачуваність економіки. Виникає координаційний ефект.

Інститути як покарання. Будь-який інститут є не тільки набором правил, але й механізмом, за допомогою якого забезпечується їх виконання. У формальних інститутах цей механізм зводиться до того, що є певні спеціально навчені люди – податкові інспектори, тюремники, поліцейські, військові, – які займаються примусом. В рамках інститутів неформальний примус забезпечується за рахунок всього співтовариства в цілому – вам не подадуть руки або перестануть видавати кредити.

Інститути як боротьба. Чи є неформальні інститути в Україні? Звичайно є. При цьому вони цілком очевидним чином заякорені на протистоянні інститутам формальним. Формальні і неформальні інститути взагалі-то можуть функціонувати в симбіозі, підтримуючи один одного, а можуть перебувати в стані війни. В Індії та в Китаї є величезна кількість неформальних і нелегальних інститутів, які забезпечують більш дешеві схеми, ніж інститути легальні, і це один з факторів економічної ефективності. Проблема України в тому, що дуже багато неформальних інститутів не призводять до зниження витрат, а навпаки, створюють можливості для появи додаткових витрат.

Будь-яке правило має як координаційне, так і розподільче значення. В результаті дії будь-якого правила витрати одних людей стають доходами інших лише тому, що правило так влаштоване. І тому ні в одній країні світу не буває оптимальної системи правил. Стосовно до війни формальних та неформальних інститутів інституціоналісти говорять про так звані помилки першого і другого роду при проектуванні законів. Перші – це помилки, які є наслідком обмеженої раціональності, а другі – помилки, які є наслідком опортуністичної поведінки, коли вже при проектуванні закону закладається корупційна пастка. І в Україні упродовж багатьох століть законодавство будувалося з величезною кількістю помилок не тільки першого, а й другого роду. Це одночасно відповідало корупційним інтересам бюрократії і політичним інтересам вищих ешелонів влади.

Коли звід законів складений так, що виконати їх принципово неможливо, кожна людина потенційно є злочинцем, і населенням в цілому набагато простіше управляти. В результаті утворюється соціальний контракт, при якому чиновникам діюча система вигідна, тому що вони можуть отримувати від неї доходи, а владі вона вигідна, тому що вона може легко контролювати і



населення, і чиновників – всі вони знаходяться, таким чином, знаходяться поза законом.

Інститути як спосіб життя. За правилами (навіть недосконалими) жити краще, ніж без них. Без правил можна будувати життя лише в короткостроковому періоді, плануючи його, скажімо, на кілька місяців вперед. Другий висновок стосується того, звідки беруться інститути. На перший погляд, інститути створює уряд, законодавці, але насправді їх створює кожен з нас, причому кожного дня. Ми весь час вибираємо між декількома варіантами. Квартиру можна здати за договором, а можна – без договору; в договорі можна вказати всю суму, а можна – меншу, щоб уникнути додаткового оподаткування. Товар через митницю можна завести і розмитнити по-білому, по-сірому або по-чорному.

В інституційній теорії є таке поняття, назване в честь імені нобелівського лауреата Джеймса Б'юкенена, – «б'юкененівський товар», який визначається як пара, що складається з «звичайного» товару і певної контрактної упаковки, правил і інститутів, разом з якими ви цей товар купуєте. Ви вибираєте не просто між різними товарами, але і між різними інститутами.

Останнім часом вираз «транзакційні витрати» став дуже модним. Але якщо друга його частина більш-менш зрозуміла, то перша вимагає пояснень. В теорії транзакція виглядає так: є Чиказька товарна біржа, основний товар на ній – зерно. І ось продається на ній, наприклад, урожай 2011 року: брокери укладають угоди, купують ф'ючерси та опціони, фіксують прибутки, а чи буде урожай – невідомо. 2011 рік не настав. Права власності (і свободи, які з ними нерозривно пов'язані) рухаються окремо від матеріального об'єкта.

Операція, при якій права власності і свободи рухаються окремо від матеріального об'єкта, це і є транзакція. А транзакційні витрати – не що інше, як витрати такого роду рухів. Вивчення транзакційних витрат ґрунтується на теоремі, яку сформулював всередині ХХ століття майбутній нобелівський лауреат Рональд Коуз. Формально вона говорить: незалежно від того, як спочатку розподілено активи, в результаті буде досягнуто оптимального їх розподілу. Але далі найцікавіше – допис дрібним шрифтом: якщо не враховувати так званий ефект доходу (у кого з учасників ринку скільки грошей) і якщо транзакційні витрати дорівнюють нулю. Чим чудова ця теорема? Тим, що якщо ми не читаємо допис, вона відображає звичайне ліберальне уявлення про функціонування ринку, який все розставляє на свої місця. Але допис все змінює. Основний висновок з теореми Коуза: рівноваги буде досягнуто, але це буде погана рівновага, тому що сили тертя не дозволяють активам розподілитися оптимальним чином.

Чим визначався початковий доступ тих чи інших людей до активів в ході приватизації в Україні? Тим, що у них були додаткові можливості, яких не було у інших: закриті дані, зв'язки, знайомства. Чому багато власників, які з'явилися в ході приватизації, виявилися неефективними? Зовсім не обов'язково тому, що вони були нерозумні або недосвідчені. Просто ефективність в їх розумінні і ефективність в нашому розумінні – це різні речі. Реальні суспільні витрати по створенню захоплених в 1990-і активів були незрівнянно вищі, ніж ті

транзакційні витрати, які понесли нові власники, щоб дістатися до цих фактично безкоштовних активів. І як погано вони не керували активами, для них це ефективне використання.

2. Перешкоди при проектуванні інститутів: транзакційні витрати, обмежена раціональність, опортуністична поведінка

Горизонтальні витрати. Відомий економіст Джон Коммонс виділяв три основних типи транзакцій, і, як з'ясувалося в подальшому, кожному з яких властиві свої витрати: угоди – тобто торгівля, управління – тобто ієрархічна система, і раціонування – складні способи прийняття рішень, за яких ініціатива виходить з одного боку, а рішення приймає інша сторона. Якщо описувати ці типи транзакцій в термінах геометрії, виходить горизонталь, вертикаль або діагональ. Але мова тут йде не про абстрактні фігури, а про цілком реальні речі, які дозволяють зрозуміти, як влаштована чиказька біржа, російська вертикаль влади або таїландський суд.

Почнемо з горизонталі – угоди. Для юриста угода виглядає дуже просто: свобода договору, рівність сторін. Для економіста це не так. Формально в рівноправній, симетричній угоді у вас як у фізичної особи починають виникати проблеми, які можуть в результаті позначитися на ціні або, наприклад, як купується вами продукт. І вирішальними тут виявляються витрати пошуку інформації та ведення переговорів. Якщо ми хочемо, щоб угода все-таки була угодою, а не монопольним диктатом, потрібні спеціальні інститути. Наприклад, законодавство про захист прав споживачів в більшості країн виходить з того, що у споживача більше прав, ніж у його контрагента. Частина витрат на кшталт зобов'язань відшкодування шкоди штучно перекладається на протилежну сторону. Це дозволяє вирівняти угоду, компенсувати ті транзакційні витрати, які «обвалюються» на голову споживача.

Вертикальні витрати. З точки зору інституційної теорії спроба побудувати вертикаль (наприклад влади) досить «кумедна» – тому що інституційна теорія давно з'ясувала, що вертикаль побудувати неможливо. Там, де вибудовується вертикаль, виникають заборонно високі витрати управління. Підставою будь-якої ієрархії (наприклад держави або фірми) в сучасному суспільстві є контракт, за яким ви віддаєте частину своїх свобод керуючому суб'єкту – або уряду, або роботодавцеві. У будь-якій вертикалі права того, хто знаходиться вгорі, обмежені цілою низкою обставин, в тому числі і вашими інтересами, і вашою можливістю не дотримуватися правил контракту. Візьмемо класичний прояв опортуністичної поведінки – «ухиляння». Ви сидите за комп'ютером, але замість того щоб працювати, тобто дотримуватися контракту з роботодавцем, переглядаєте сайт «Instagram». Який вихід у роботодавця? Якщо він поставить контролера у вас за спиною або заборонить виходити на певні сайти, це означатиме для нього появу додаткових витрат. Тому роботодавець починає всередину транзакції управління вставляти угоду. Він каже: «Шановний, я знаю, що ти хотів би в п'ятницю не виходити на роботу, але я прошу, ти зроби ось це до вечора четверга — і ми не помітимо, що ти не прийдеш на роботу в п'ятницю». І в цей момент струнка вертикаль починає прогинатися.

Є й інші причини, за якими вертикаль не є міцною. Наприклад, чим більше ланок передачі інформації, тим більше можливостей спотворення в вузлах передачі. При певній кількості ланок і при наявності власних інтересів в кожному вузлі сигнал може спотворюватися з точністю до протилежного. Під впливом обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки (причому як знизу, так і згори) від вертикалі залишаються лише якісь дивні схеми. І це результат транзакційних витрат, які властиві такому способу транзакцій, коли права власності і свободи організовані через принцип команди.

Діагональні витрати. Третій варіант транзакцій – раціонування. Є, наприклад, одна спільна риса для Англії й Таїланду – робота автономної, незалежної судової системи. Коли ініціатива на боці одних, а право прийняття рішень – на боці інших. Наприклад, парламенти приймають бюджет країни, але не вони формують проект бюджету, максимум, що вони роблять – вносять поправки, а сам проект виходить від уряду.

Будь-який процес може бути організований за допомогою одного з трьох типів транзакцій – горизонтального, вертикального або діагонального. Вони конкурують між собою, поєднуються один з одним в різних пропорціях, визначаючи в підсумку різноманітність сучасного світу. Наприклад, незалежна судова система діє за принципами діагональних транзакцій, але якщо її немає, правосуддя здійснює правитель, тобто вибудовується вертикаль. Щоб зрозуміти, як може працювати суд, звернемося до тлумачень юриста, який став знаним економістом, заснувавши цілий напрям в інституційно-економічній теорії – Річарда Познера. Він є фахівцем з антимонопольних справ і, аналізуючи теорему Коуза, сформулював власну теорему про те, як суддя повинен приймати рішення, виходячи з наявності транзакційних витрат. Сенс теореми Познера полягає в наступному: суд повинен зробити те, що через «тромби» і «затори» у вигляді позитивних транзакційних витрат не може зробити ринок. У своєму рішенні суд повинен зімітувати таке пересування активів, яке відбулося б, якби не було сили тертя. Це своєрідна надбудова над теоремою Коуза, яка повинна заповнити недосконалий устрій реального світу.

Здавалося б, якщо ми хочемо більшої досконалості від цього світу, надзавданням має бути зниження транзакційних витрат, зведення їх до нуля. Але ще великий Коуз казав: усунути шкоду неможливо. Коли ви намагаєтеся усунути шкоду, ви просто перекочуете кульку під скатертиною, з одного боку столу на інший. Наприклад, якщо введете мораторій на перевірки малого та середнього бізнесу, ви знищите збиток? Ні. Ви знищите збиток від перевірок для підприємця, але «перекотите» ці збитки на споживача, на бюджет, на потенційних конкурентів. Нові люди вже не можуть увійти на ринок, тому що там панують недобросовісні підприємці. Принципове неусунення транзакційних витрат призводить до того, що ми починаємо шукати варіанти, ганяємо кульку по скатертині і дивимося, що з нею відбувається. Можливо, витрати потрібно змістити у бік, де з ними легше впоратися. Мовою інституційної теорії ця ідея вибору між різними варіантами, яка впливає з теореми Коуза, називається вибором структурної інституційної альтернативи.

Що ж реально впливає на рівень транзакційних витрат? В першу чергу,

звичайно, інститути, які переганяють ці витрати з одного боку на інший і можуть впливати на ефективність системи, але не тільки. У ХІХ столітті в Америці будь-який іммігрант міг отримати безкоштовно землю на заході країни. У першій половині ХІХ століття ця операція коштувала стільки, скільки коштував папір, на якому виписувалося право на власність. А ось у другій половині століття це стало коштувати дорого. Оскільки ефективність землекористування стрімко зростає, подорожчало і саме право на землю. Таким чином, на рівень транзакційних витрат можуть впливати найнесподіваніші фактори, які не пов'язані безпосередньо з системами правил.

Всі вироблені блага можна умовно розділити за рівнем транзакційних витрат на три класи – досліджувані, досвідчені і довірчі. Коли ви приходите на ринок за огірками, ви маєте справу з досліджуваними благами, якість яких легко перевірити. У цій ситуації найкраще працюють інститути, пов'язані з горизонтальними транзакціями – угодами. Причому, якщо ви спробуєте створити ієрархію для того, щоб вас годували огірками, яблуками і медом, то спочатку зникне мед, а потім і яблука з огірками. Намагаючись знизити транзакційні витрати, ви натомість неймовірно їх підвищили, тому що застосували не той інститут: як відомо з радянського досвіду, вертикальна розподільча система призводить до дефіциту.

Все стає трохи складніше, якщо ви маєте справу з досвідченими благами, якість яких стає очевидною лише після певного часу. Наприклад, купуючи старий автомобіль. Це, як і раніше, може бути цілком ринкова схема, але вона буде складнішою, ніж у першому випадку, тому що в ній з'являються елементи саморегулювання галузі або законодавство про страхування.

Сама карколомна ситуація виникає, коли ви стикаєтеся з довірчими благами, якість яких, строго кажучи, взагалі не можна перевірити. Найяскравіші приклади – лікування та освіта. Коли маєш справу з довірчим благом, потрібні досить складні інститути, щоб уникнути серйозних провалів. Залежно від рівня і типу витрат вам доведеться користуватися абсолютно різними інститутами, і якщо ви помилитеся, то транзакційні витрати не знизяться, а підвищаться, сили тертя зростуть.

Ми може зробити два практичних висновки з теореми Коуза і теорії транзакційних витрат. Перший висновок полягає в тому, що існують витрати, які ми часто не бачимо і не прораховуємо, а варто було б це робити. Другий висновок стосується вибору транзакційних витрат. Оцініть, скільки у вас варіантів, і не шукайте варіанти, в яких не буде мінусів. Таких варіантів немає. Збитки підлягають «ремонту».

У всьому світі питання про власність – це, по суті, релігійне питання. Найефективніший спосіб зниження витрат захисту і підтримки прав власності – виробити в суспільстві консенсусну ідеологію з приводу того, що наявна власність ідеальна, легітимна і повинна визнаватися всіма. Традиційна економічна парадигма передбачає три режими власності – приватну, державну і комунальну. Головна новація інституційних економістів полягає в тому, що вони додали в цю модель ще один варіант – режим «невласного» або так званий «режим вільного доступу».

Раніше такий режим не визнавався, оскільки вважалося, що у вільному доступі можуть бути речі, які дуже широко поширені. Але виявляється, що в режимі вільного доступу можуть з'являтися і економічні блага, тобто речі цілком рідкісні, наприклад, комп'ютерні програми, або музичні твори, або лава в парку. Пояснити цей феномен можна тільки за допомогою ключового для інституціоналістів поняття «транзакційних витрат»: якщо витрати по закріпленню прав власності на той чи інший актив вищі, ніж вигоди, які ви отримуєте, він виявляється у вільному доступі. Ви просто втратите більше, намагаючись довести, що це ваше, і покарати того, хто цим вільно користується. І все ж в більшості випадків з режиму вільного доступу необхідний вихід. Чому? Відбувається, за висловлюваннями економістів, розсіювання ренти, надвикористання ресурсів і підлив відтворення.

3. Параметри інституційного середовища, що визначають успішність реформ державного управління

Питання щодо кількісних показників, які характеризують ступінь розвиненості інституціонального середовища на макрорівні, є досить дискусійним. Щодо аналізу впливу ступеня розвиненості інституціонального середовища на макроекономічні результати є цілий ряд досліджень Світового банку, які демонструють позитивний зв'язок економічних результатів з показниками рівня розвитку демократії, економічної свободи та ін. (індекси економічної свободи та інвестиційної привабливості, індекс Doing Business).

При аналізі інституціонального середовища можна запропонувати такі параметри, за якими слід проводити розмежування:

- рівень захисту прав власності, що визначає можливості використання судового механізму впливу на якість державних послуг. В якості операціоналізованої змінної може виступати значення показника верховенства закону (Rule of Law) індексу GRICS;

- рівень розвиненості політичної конкуренції, що визначає можливості використання політичного механізму впливу на якість державних послуг. В якості операціоналізованої змінної може виступати значення показника індексу демократії журналу The Economist;

- рівень розвитку громадянського суспільства, що визначає можливості використання механізму впливу на якість державних послуг з боку їх споживачів. В якості операціоналізованої змінної може виступати значення показника індексу стану громадянського суспільства;

- рівень корупції, який визначає можливості використання неформальних механізмів впливу на якість державних послуг, у тому числі шляхом хабарів, подарунків тощо. В якості операціоналізованої змінної може виступати значення показника індексу сприйняття корупції (CPI), або значення показника контролю корупції (Control of Corruption) індексу GRICS;

- рівень довіри в суспільстві або, як альтернатива, рівень вкоріненості в суспільстві традиційних інститутів, одним з індикаторів існування яких є соціальний капітал бондінгового типу.

І, нарешті, результирующим показником, що характеризує якість

інституційного середовища стосовно до сфери державного управління, може слугувати значення індексу ефективності уряду (Government Effectiveness) індексу GRICS. З одного боку, цей показник є результатом дії інституціонального середовища, з іншого – показником, за яким можна оцінювати успішність реформ. Зокрема, успішність реформ можна оцінити через зміну даного показника до моменту початку заходів у сфері реформування після закінчення періоду, коли ці заходи зможуть дати якийсь позитивний кількісно вимірюваний ефект.

Очевидно, що вищезгадані показники дозволяють, принаймні з ординалістських позицій, розмежувати країни на країни з розвиненим інституціональним середовищем і – з таким, що розвивається. Для спрощення можна вважати, що країни з найбільш високим значенням індексу ефективності уряду є країнами з розвиненим інституціональним середовищем.

Індекси, що розраховуються міжнародними організаціями для великої вибірки країн, мають властивість об'єктивності, що робить їх придатними для оцінки результатів досягнення цілей реформ. Нами були обрані два міжнародних індекси: індекс сприйняття корупції (Corruption Perception Index – CPI) і агрегований індекс якості державного управління (раніше індекс GRICS, в даний момент індекс WGI – World Governance Indicators). У складі останнього особливо можна відзначити індекс, який характеризує ефективність державного управління. Ці індикатори почали використовуватися Світовим банком з 1996 року, в зв'язку з цим повноцінно відстежити результативність реформ в країнах ОЕСР, використовуючи дані індекси, не вбачається можливим. Разом з тим, динаміка індексів дозволяє проілюструвати ситуацію в сфері державного управління, порівняти успішність функціонування системи державного управління в різних країнах.

Виходячи з вищеназваних параметрів, розглянемо траєкторії реформування в різних країнах. У країнах з розвиненим інституціональним середовищем, на наш погляд, виділяються три групи:

- до першої групи належать англосаксонські країни, які є «піонерами реформ»: Австралія, Нова Зеландія, Великобританія, Канада і США. У цих країнах основна увага приділялася скороченню витрат на утримання державного апарату і більш ефективного використання ресурсів суспільства за рахунок зміни системи бюджетування, підвищення відповідальності керівників за кінцевий результат. Найбільш активно остання фаза почала даватися ознаки в Великобританії після приходу до влади прем'єр-міністра Т. Блера, коли була вироблена так звана «Біла книга дій» (у перший термін його правління), і в другий термін (2001–2005 рр.), коли особливий акцент був зроблений на поліпшенні якості державних послуг, щоб «зробити життя споживачів кращим» і досягти в даній сфері «вищого світового рівня». Багато з британських, американських і новозеландських ідей і розробок, що стали «кращими практиками» в сфері державного управління, активно транслювалися в інші країни, в тому числі країни пострадянського простору, зокрема, група Т. Блера була консультантами при реалізації реформи державного управління в республіці Казахстан.

Друга група країн – скандинавські країни (Швеція, Данія, Норвегія), а також Нідерланди. У них варто відзначити, насамперед, процеси децентралізації і розвитку ініціативи «знизу», на місцевому рівні державного управління, але при високому ступені взаємозв'язку центральних і місцевих органів влади, з акцентом на реформуванні останніх, і обліку соціально-політичного контексту. Так, в Швеції ще в середині 1980-х рр. виник «експеримент вільних комун», що передбачав високий рівень самостійності місцевих органів влади. Окрім цього, були зроблені спроби комерціалізації громадського сектора в цілому, однак широке використання ринкових методів наштовхувалося на законодавчі та політичні протиріччя скандинавських «держав добробуту». Також як і в Швеції, в Нідерландах процес реформування проходив «знизу – вгору», головню на рівні місцевих органів влади (комун) в напрямку вдосконалення практики управління містами. Тут варто відзначити, насамперед, відоме своїм шаховим турніром місто Тілбург, яке отримало міжнародне визнання в сфері міського управління в зв'язку з розвитком моделі «міста-концерну». Вперше дана модель була впроваджена ще в кінці 1980-х рр. і стала згодом «кращою практикою», яку вивчали і переймали інші міста світу. В цілому, в даній групі країн акцент був зроблений на модернізації на локальному рівні з використанням інструментарію управління приватного сектора, велика увага також приділялася розвитку фінансового менеджменту (розрахунок вигод та витрат) з більшими клієнтоорієнтованістю, підзвітністю та прозорістю, управлінням цілями.

До третьої групи належать країни континентальної (наполеонівської) моделі: Німеччина, Австрія і Швейцарія, а також Франція і південні країни «старої» Європи (Іспанія, Італія). У них процеси реформування проходили більш обережно. Модернізація державного управління в них почалася пізніше (в 1990-і рр.), ніж в перших двох групах, і проходила менш радикально (за консервативним сценарієм) через надмірно виражений вплив правових і організаційних рис веберіанської моделі. Окремо можна відзначити ситуацію в Німеччині як приклад «консервативної стратегії». Комплексна реформа почалася в середині 1990-х рр. Акцент був зроблений на місцевому рівні, причому під впливом Тілбургської моделі. Важливою складовою змін у цій групі країн також була внутрішня (бюрократична) модернізація, хоча в 2000-і рр. все більшого поширення набули «споживчі моделі», пов'язані з урахуванням потреб клієнтів, впровадженням центрів обслуговування, управлінням скаргами та ін.

Для оцінки успішності функціонування державного органу на різних рівнях важливо, в усякому разі з позиції економічного підходу, оцінити ефективність, або як мінімум, результати його діяльності. Стосовно до макро-(національного) рівня результати реформ можна розглядати в наступних аспектах:

- операційні результати (зокрема, що зумовлюють зменшення державних витрат на виконання державою своїх функцій);
- результати, що характеризують поліпшення процесів в сфері виробництва державних послуг (що виражаються кількісно в зниженні

трансакційних витрат при взаємодії держави і бізнесу);

- системні (комплексні) результати, які в свою чергу необхідно розділити на:

- стратегічні зміни (виражаються в досягненні стратегічних цілей, таких як зростання конкурентоспроможності національного бізнесу через зниження адміністративних бар'єрів, поліпшення ділового клімату та інвестиційної привабливості);

- структурні і процесні зміни, зокрема, зміни змісту формальних інститутів (наприклад, скорочення переліку документів або зміна правил реєстрації юридичних осіб сприяє досягненню мети скорочення адміністративних бар'єрів);

- культурні зміни, які передбачають зміну організаційної культури, ментальних моделей чиновників і споживачів, типу поведінки і способів досягнення стратегічних цілей;

- рівень досягнення певного бажаного ідеального стану держави, в тому числі символічного («компактного», «ефективного», «зручного», «сильного», «клієнтського», «сервісного», «ринкового»).

Реформи далеко не завжди призводять до досягнення соціально-значущих результатів (outcomes, impacts). Навіть визнаний світовий лідер в галузі впровадження менеджерського інструментарію – Нова Зеландія (саме в Новій Зеландії була створена найбільш повна система показників оцінки результативності, але вони включали тільки показники безпосередніх результатів (output) агентств) демонструє суперечливі результати. Так, в період першої фази реформ (1985-1992 рр.) спостерігалось різке зростання рівня безробіття, який значно знизився до кінця періоду. Окрім цього, фіксувалися істотні коливання інфляції, зростання криміналу і самогубств. Але чи стало це безпосереднім результатом управлінських реформ або зовнішніх обставин, аж до впливу глобальних економічних змін, до кінця незрозуміло.

Удосконалення державного управління також може сприяти досягненню кінцевих суспільно значущих результатів. Їх можна характеризувати як культурні та ментальні зміни всередині державного апарату, що впливає на рівень задоволення громадян якістю державних послуг, і найчастіше саме невдоволення громадян може стати елементом такого тиску, який ініціює інституційні зміни. Водночас, зміни в процесах можуть бути причиною даних культурних змін, якщо існує саморозвиток організації, небайдужість в питаннях підвищення якості роботи державних органів. Але знову ж таки виникають питання про об'єктивність оцінки результатів цих змін. Традиційний інструментарій – прямі опитування споживачів (одержувачів послуг) – може дати уявлення про зміну ситуації лише за виконання важливих умов (незалежність оцінки і оцінювача, репрезентативність вибірки, тривалість спостережуваних ситуацій).

Реформи в сфері державного управління, що почалися в країнах з розвинутою адміністративною культурою, отримали свій розвиток в цілій низці країн, що розвиваються, зокрема Латинській Америці (Аргентині, Бразилії, Чилі, Мексиці), Південно-Східної Азії (Таїланді, Сінгапурі та ін.), де слідування



стратегії реформ дозволило досягти вражаючих результатів, а також в низці країн Центральної та Східної Європи (Schneider and Heredia, 2003). Проблеми, що виникали в ході реформування, були пов'язані з великим значенням неформальних інститутів, небезпекою орієнтації реформ на інтереси чиновників (наприклад, в Бразилії). При аналізі ходу реформ державного управління важливим є врахування культурного контексту, і далеко не завжди імпорт інститутів призводить до успішності реалізації реформ (Красильников, Сівінцева, Троїцька, 2014 року). Важливим є послідовне впровадження принципів «верховенства закону» (Rule of Law), а також наявність елементів «м'якої інфраструктури», якими, по У. Нісканену, є інститути громадянського суспільства. «У країнах Центральної і Східної Європи процес створення Rule of Law і New Public Management йшли інколи паралельно. Однак, якщо немає легальної, заснованої на верховенстві права, політичної системи, початковим наслідком перших кроків у сфері «нового державного менеджменту» буде корупція. Таким чином, запровадження «нового державного менеджменту», здійснюване повсюдно, незважаючи на схожість застосовуваного інструментарію і в економічно розвинених країнах, і в країнах з економікою, що розвивається і перехідною економікою, призвело до амбівалентних результатів. Попередня формалізація всього державного сектора, формування бюрократії веберіанського типу є найважливішими умовами успішності реалізації концепції «нового державного менеджменту». Зокрема, в сфері управління персоналом необхідним етапом менеджерських реформ має стати формування бюрократичного етносу, традицій «служіння суспільству», тобто формування справжньої меритократії. Іншою важливою складовою є відсутність належного рівня конкуренції в приватному секторі, що істотно обмежує зовнішню контракцію та аутсорсинг.

Результати реформ в країнах ОЕСР демонструють, незважаючи на схожість застосовуваного менеджерського інструментарію, відмінності в траєкторіях і ступенях успішності досягнення цілей. Це пояснюється як відмінністю в акцентах в реформах в різних країнах на тих чи інших сторонах процесу реформування, так і з різницею в соціоекономічному контексті. У зв'язку з цим ключовим фактором є ступінь конгруентності формальних та неформальних інститутів, які обумовлюють можливість застосування управлінського інструментарію.

Політичний та ідеологічний вибір моделі ідеального стану державного управління може бути одним з факторів, що визначають також і вибір інструментарію реалізації стратегії реформ. У даному випадку можна обмежуватися, зокрема, двома факторами, які визначають формування специфічної для країни моделі реформ державного управління:

1) рівень розвитку «м'якої інфраструктури», до якої, за У. Нісканеном, відносяться політичні партії, організації громадянського суспільства, які використовуються як інструмент зовнішнього (громадського) контролю над бюрократією;

2) наявність можливостей для покращення ефективності та якості державного управління. У трикутнику «бізнес – влада – громадянське

суспільство» вибір може бути пов'язаний з більшою ефективністю саме державних структур, в разі недостатньої розвиненості та ефективності (з позицій громадського інтересу) недержавних. При реалізації реформ в державному управлінні важливим є підбір інструментів, що забезпечують максимальну конгруентність надконституційним інститутам. Це передбачає в тому числі вивчення зарубіжного досвіду і труднощів, з якими зіткнулися країни з аналогічною структурою інститутів, що має допомогти в удосконаленні практики здійснення реформ на пострадянському просторі.