

Івашина О.Ф.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Вступ. Інституціоналізація економічних відносин являє собою важливий системоутворюючий чинник економічного розвитку, що передбачає формування та зміни інституціонального середовища відповідно до потреб суспільного розвитку. Як доводить практика економічної трансформації, процес інституціоналізації відбувається суперечливо та складно, певною мірою це можна пояснити слабкою розробленістю методологічних засад інституціоналізації, внаслідок чого часто формалізуються не найкращі практики, а інституціональна рівновага не може бути досягнута.

Проблемам інституціоналізації в останній час присвячена значна увага науковців, видана велика кількість наукових робіт методологічного характеру. Сьогодні можна говорити про формування інституціональної парадигми в дослідженні загальноекономічних проблем і проблем, що виникають на межі різних наук. Значний внесок в розвиток методології сучасного інституціоналізму внесли роботи українських вчених, серед яких слід виділити роботи А. Чухна [1], В. Якубенка [2], А. Ткача [3; 4], В. Тарасевича [5] та інших. В цих роботах розроблені окремі методологічні підходи щодо формування інституціональної парадигми, які дають можливість аналізувати сучасні процеси економічної трансформації. В той же час слід відмітити потребу в методологічному забезпеченні дослідження інституціоналізації економічного розвитку, в зв'язку з чим постає завдання "методологічного синтезу" різних напрямків інституціоналізму в контексті зазначеної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз можливості використання методологічного потенціалу неінституціональної та нової інституціональної теорії в процесі інституціоналізації економічного розвитку та визначення можливих інституціональних дискреційних альтернатив в процесі наукового дослідження.

Результати. Інституціоналізація економічного розвитку за своїм змістом являє собою створення інституціональних обмежень для дій економічних суб'єктів, що потребує значної уваги їх характеристикам, у тому числі можливій поведінці в тих чи інших ситуаціях, вибору інституціональних альтернатив. Інституціональні обмеження змушують суб'єктів зайняти ту чи іншу позицію відповідно до власних інтересів, ефективності стримуючих заходів держави, бажання визнавати чи не визнавати існуючі інституціональні конвенції, економічних переваг, схильності до порушення правил і обмежень тощо. Саме тому інституціоналізація економічного розвитку потребує такої моделі, яка б враховувала необхідність пом'якшення інституціональних обмежень та максимально можливого задоволення інтересів економічних суб'єктів. Подібна модель може бути побудована лише на основі інституціональної координації для запобігання розмиванню існуючої інституціональної структури внаслідок певних дій економічних суб'єктів.

В інституціоналізмі виділяють кілька методологічних підходів до аналізу ринкових інститутів. Підхід, який отримав назву «методологічного індивідуалізму», передбачає з'ясування змісту інститутів через інтереси та поведінку індивідів, які використовують інститути для координації своєї взаємодії. Аналіз інтересів і стратегії поведінки важливих дійових осіб, тих хто приймає рішення, еліти забезпечує метод "дійових осіб", який має мікроаналітичний та описовий характер і показує як формуються та приймаються рішення виходячи з власних інтересів діючих осіб. Спираючись на цей підхід, було сформульовано концепцію «спонтанної еволюції інститутів», яка виходить з припущення, що інститути виникли як наслідок спонтанної діяльності людей. У теорії «спонтанної еволюції» інститути розглядаються як головний чинник спонтанного розвитку, в якому «старий» інституціоналізм, навпаки, бачить важливий стабілізаційний фактор. На підтримку цієї тези можна навести думку Т. Веблена, який вважав, що інститути – це «результат процесів, що відбуваються в минулому, вони пристосовані до обставин минулого і тому є фактором соціальної інерції, психологічної інерції тощо» [6, с. 202 – 203]. Як бачимо, саме в неінституціональній теорії "спонтанної еволюції інститутів" чітко проявляється неокласична традиція розглядати конкуренцію як основний чинник розвитку.

Іншим інституціональним підходом щодо аналізу інститутів є "холізм", в межах якого розроблена "теорія інституціонального детермінізму", яка протистоїть теорії «спонтанної еволюції інститутів». У ній вихідною точкою є не індивідууми, а інститути. Самі ж інститути пояснюються через ті функції, які вони виконують у відтворенні економічних відносин на макрорівні [7, с. 27 – 28]. Дискусія між двома зазначеними підходами виникла в межах інтелектуальної традиції, закладеної неокласиками, в якій індивідуальні переваги або цілі приймаються як задані.

Зазначена традиція пов'язана з індивідуалізмом як важливим методологічним принципом неінституціоналістів. Методологічний індивідуалізм припускає певні варіації. Наприклад, логічним завершенням неокласичної теорії, продовженням якої є сучасний неінституціоналізм, стала модель загальної економічної рівноваги, в основі побудови якої є метод індивідуалізму та принцип децентралізації прийняття господарських рішень. Модель відображає взаємозв'язки між окремими ринками, а неподільними одиницями, що приймають рішення відповідно до системи переваг і виробничих функцій, є домогосподарства та фірми. Таким чином, відповідно до логіки ортодоксальних неокласиків, на ринках взаємодіють не люди, а домогосподарства і фірми. Очевидно, що інституціональна координація діяльності домогосподарств і фірм відрізняється від координації діяльності людей.

Методологічний індивідуалізм, який послідовно використовує і розвиває неінституціональна теорія, зумовлює обмеженість інструментарію дослідження інституціоналізації економічних відносин. Зрозуміло, що неінституціональна теорія попала в пастку класичної парадигми, яка надала методи дослідження, що

забезпечили аналіз переважно простих систем.

Нова інституціональна економічна теорія не відкидає, а також послідовно використовує принцип методологічного індивідуалізму та уніфікацію економічного підходу. Однак, вона передбачає значні послаблення жорстких передумов неокласичної та неоінституціональної теорії відносно поведінки людини. А найбільш важливою ознакою методології нової інституціональної теорії є те, що нові інституціоналісти вважають, що в господарській системі всі рішення приймають не домогосподарства, не фірми, а виключно люди [4, с. 6]. Така версія методологічного індивідуалізму в межах нової інституціональної теорії дозволяє розглядати поведінку фірм в термінах максимізації корисності менеджерів, які реально контролюють ту чи іншу фірму, і так само розглядати державу в термінах максимізації корисності чиновників, політиків, або груп людей з однорідними економічними інтересами. Як бачимо, в новій інституціональній теорії створена неокласиками дихотомія «корисність-прибуток» не має сенсу, що до певної міри руйнує економікоцентричну модель економічного розвитку.

Однак слід відмітити, що незважаючи на певні досягнення в методології наукового дослідження існує думка про те, що традиційний інституціоналізм так і не зміг запропонувати позитивної дослідницької програми, хоча пошук її продовжується і сьогодні. На відміну від нього, вважає А. Шастітко, в новій інституціональній економічній теорії створена власна дослідницька програма, яка здатна дати відповідь на питання про вплив системи правил і відповідних способів їх забезпечення та форм економічної організації на поведінку економічних суб'єктів. Більш того, значна частина відповідей на це питання пройшла процедуру перевірки, а інструментарій цієї теорії можна застосувати до досліджень в таких предметних областях як соціологія, політологія, право [8, с. 46].

В дослідженні інститутів нова інституціональна теорія акцентує увагу на аспектах, пов'язаних з ефективністю розміщення ресурсів і економічним розвитком, аналізує процес інституціоналізації на основі моделі обмеженого раціонального вибору, що пояснює можливість створення і використання умов взаємовигідного обміну. В ній всі інститути розглядаються крізь призму їхнього впливу на рішення економічних суб'єктів. Інститути як набір правил і норм не визначають повністю поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, із яких індивід може вибирати будь-яку відповідно до власної цільової функції.

На відміну від неокласиків та неоінституціоналістів нові інституціоналісти порівнюють альтернативи не з ідеальним станом речей, критерієм якого є досконала конкуренція, а з іншими інституціональними умовами. Це порівняння відбувається на основі трансакційних витрат та застерігає від недооцінки важливих аспектів організації обмінів на мікрорівні, що погіршують макроекономічні умови та зменшують ефективність економічної політики. Дослідження дискретних інституціональних альтернатив дозволяє в явній формі визначити теоретичні та практичні проблеми інституціоналізації в процесі економічного розвитку, які виникають внаслідок інституціональних змін на різних рівнях економічної системи.

Очевидно, що інститути мають рівноважні якості, є відносно стабільними, хоча рівноваги і можуть бути порушеними. Ці рівноваги відновлюються та укріплюються, коли переваги та цілі існування інститутів відображаються в результатах їх функціонування. Що стосується норм і правил, то це просто «навколишнє середовище», в якому (раціональний) агент має приймати рішення та відповідно діяти.

Докладний аналіз природи інституціональних правил проведено в роботах сучасних нових інституціоналістів [9, с. 3 – 25; 10, с. 582 – 600]. До правил вони включають норми поведінки, соціальні конвенції та правові норми, явними або неявними знаннями, про які володіють учасники певної спільноти. Однак, для забезпечення процесу інституціоналізації найбільш важливим є те, що подібні правила потенційно можна в той чи інший спосіб кодифікувати, а тому будь-які порушення правил можуть бути визначені в явному виді, що допомагає виявити ту спільноту, яка розуміє та приймає їх. Інституціональні правила, крім того, відображаються в поведінці індивіда. Умовна поведінка, яка повторюється відповідно до певних норм, отримує нормативний сенс і перетворюється в переваги для індивіда, і таким чином сприяє стабілізації інституціональної рівноваги, якщо люди приймають звичай як дещо виправдане і морально добросесне.

Формалізація інституціональних правил та досягнення інституціональної рівноваги пом'якшується тим фактом, що кожен інститут залежить від інших інститутів – за одним можливим виключенням – мови. Як зазначив Дж. Серл, мова є основним соціальним інструментом в тому сенсі, що всі інші інститути передбачають мову, а сама мова не передбачає для свого існування інших інститутів [11, с. 60]. Мова є основою інституціоналізації тому, що будь-який інститут пов'язаний із соціальною взаємодією та певного роду інтерпретацією, в тому числі вербальною інтерпретацією та відповідно, з правилами інтерпретації. Тому А. Ткач цілком справедливо зазначає, що найбільш важливим аспектом інституціоналізації є процесуальність, яка має вербальний або письмовий характер [4, с. 127].

Все це дає підстави розглядати інституціоналізацію як перетворення соціальних намірів в норму та впровадження її в життя за допомогою інституцій влади на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання, а як процес оформлення намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади і управління. В той же час інституціоналізація на основі неформальних правил і норм відбувається за допомогою вербальної інтерпретації та дозволяє легко кодифікувати норми поведінки, укладати соціальні конвенції, і що є дуже важливим, координувати їх. І неоінституціональна, і нова інституціональна теорії визнають важливість інституціоналізації в процесі економічних змін. Однак, вони віддають перевагу різним способам її здійснення, відповідно до ідеологічних уявлень, а тому інституціональна рівновага має забезпечуватися усім наявним інструментарієм інституціональної теорії

Висновки. Наведене визначення інституціоналізації як економічної категорії дає можливість пояснення взаємозв'язків між системоутворюючими поняттями в процесі наукового дослідження економічного розвитку в його широкому розумінні, а також залучати до аналізу знання суміжних наук. Це дозволяє ідентифі-

кувати ступінь конвенціональності накопиченого знання та можливість використання результатів розв'язання методологічних питань, які досягнуті різними дослідницькими програмами в межах інституціональної теорії.

Як бачимо, інституціоналізацію в економічних відносинах слід розглядати не лише як процес кількісних та екстенсивних змін, а й змін якісних, насамперед, інституціонального характеру. Лише інституціональна теорія поставила питання про економічного суб'єкта як уособлення певних універсальних цінностей, на основі яких формуються різні стратегії та моделі інституціоналізації. Інституціоналізація економічних відносин полягає у включенні та перетворенні в норму, формальні та неформальні правила всього того, що інтегрували в собі економічні суб'єкти, а це потребує подальших наукових розвідок у напрямку пошуку інституціонального механізму, здатного забезпечити створення інститутів на основі нових цінностей.

Джерела та література

1. А. Чухно Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 4 – 13.
2. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003 – 252 с.
3. Інституціональна парадигма цивілізаційного розвитку: Монографія: у 4 кн. / За ред. А. Ткача. – Запоріжжя: ГУ “ЗІДМУ”, 2007. – 276 с.
4. Ткач А.А. Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний ін-т економіки. – К., 2005. – 295 с.
5. Тарасевич В. Институциональная срединность Украины // Институциональный вектор развития. – 2008. – № 1 (1). – С. 13 – 21.
6. Веблен Т. Теория праздного класса - М.: Прогресс, 1999 – 680 с.
7. Олейник А.И. Институциональная экономика. Учебное пособие – М.: Инфра-М, 2000. – 416 с.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
9. Ostrom E. An Agenda for the Study of Institutions // Public Choice. 1986. Vol. 48. – P. 3 – 25.
10. Crawford S.E.S., Ostrom E.A. Grammar of Institutions // American Political Science Review. 1995. Vol. 89, № 3. – P. 582 – 600.
11. Searle J. The Construction of Social Reality. L.: Allen Lane, 1995. – P. 60 – 65.

Казак А.Н.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ АРК

Постановка проблемы

Для преодоления последствий мирового финансового кризиса и выхода на траекторию долгосрочного устойчивого развития перед Украиной и ее регионами стоит задача построения конструктивных взаимоотношений государства и бизнеса в сфере реализации инвестиционных и инновационных проектов разного масштаба и сложности.

Следует учитывать мировой опыт, используя элементы американской, итальянской, китайской и других моделей государственно-частного партнерства [3]. Отечественная модель должна включать американский опыт сочетания эффективного стратегического менеджмента с целенаправленным бизнес-проектированием и характерную для китайской модели высокую скорость промышленного внедрения инноваций и быстрое реагирование на рыночные изменения. К тому же необходимо использовать инструменты бизнес-прогнозирования и оценки возможного влияния новых технологий на экономику и социокультурную среду. Отступления от этого подхода возможны только в проектах, напрямую связанных с обеспечением национальной безопасности.

Необходимо определить, чем занимается государство и за что отвечает бизнес в процессе становления инновационной экономики. Точки зрения государства и бизнеса на развитие технологий и влияние их друг на друга в этом процессе могут заметно отличаться. Как надежнее гармонизировать интересы государства и бизнеса, сохраняя при этом естественную разницу в правах на источники и объекты финансирования проекта, материальную и интеллектуальную продукцию, создаваемую в рамках инновационных проектов? Мощным средством в решении этой проблемы может стать государственно-частное партнерство.

Анализ основных исследований

Методологическая основа государственно-частного партнерства отражена в работах таких ученых, как А.И. Анчишкин, А.Р. Белоусов, А.И. Гладышевский, С.Ю. Глазьев, В.В. Ивантер, А.Г. Коровкин, В.С. Сутягин и других [1-8].

Цель статьи

Цель статьи – определить проблемы и перспективы активизации использования инструментов государственно-частного партнерства в контексте задач обеспечения устойчивого развития инвестиционно-инновационной сферы Автономной Республики Крым и пути их решения.

Основное содержание

Мировой финансовый кризис весьма чувствительно повлиял на экономику нашей страны, в связи с чем актуальность обеспечения устойчивого развития страны и ее регионов возросла многократно. Решение этой