

Онищенко С.К.

УДК 338.486.2:303.442.23

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОКРУЖЕНИЕ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ
НА ПРЕДПРИЯТИЯ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ**

Аннотация. В статье рассмотрено влияние институциональной среды на эффективность хозяйственной деятельности курортно-рекреационной сферы. В результате исследования было выявлено, что процесс эффективного развития экономических систем разного уровня и экономических отношений в санаторно-курортной сфере с точки зрения «Новой институциональной теории» обеспечивается как взаимодействием институциональных факторов, характеризуется значительными транзакционными издержками, которые при интеграции предприятий курортно-рекреационной сферы могут в значительной степени сократиться.

Ключевые слова: институциональное окружение, предприятие курортно-рекреационной сферы, транзакционные издержки.

Анотація. У статті розглянуто вплив інституційного оточення на ефективність господарської діяльності курортно-рекреаційної сфери. У результаті дослідження було виявлено, що процес ефективного розвитку економічних систем різного рівня та економічних відносин в санаторно-курортній сфері з точки зору «Нової інституціональної теорії» забезпечується як взаємодією інституційних факторів, що характеризується значними транзакційними витратами, які при інтеграції підприємств курортно-рекреаційної сфери можуть значною мірою скоротитися.

Ключові слова: інституціональне оточення, підприємство курортно-рекреаційної сфери, транзакційні витрати

Annotation. The article considers the influence of the institutional environment on the efficiency of economic activities of the resort and recreational areas.

The study revealed that the process of effective development of economic systems at different levels and economic relations in the sanatorium sphere from the point of view of the "new institutional theory" is provided as an interaction of institutional factors, characterized by significant transaction costs, which when integrated enterprises resort and recreational areas can greatly reduced.

Organization is always a institutionalism in economic relations between the agents selected by the hierarchical structure and incentive mechanisms, as well as the rules of internal changes. Impossible to analyze the organization, without taking into account the institutional components and mechanisms that connect market participants with each other.

The process of effective development of economic systems and different levels of economic relations in the resort sphere from the point of view of the "new institutional theory" is provided as an interaction of institutional factors, and due to their functional and structural characteristics, that is characterized by significant transaction costs, which when integrated enterprises resort-recreational sector may disappear completely or largely reduced.

Promising direction of further research will be the development of methods to determine their influence on the institutional environment of the activity of enterprises of resort and recreational areas.

Keywords: institutional environment, the company of resort and recreational areas, transaction costs

Введение. Процесс развития экономических систем различного уровня и экономических отношений в значительной степени определяется институциональными факторами. С усложнением экономического развития существенно возрастает объем и потоки информации, усложняются процессы поиска, распределения и концентрации необходимых элементов, их организационных форм для обеспечения эффективной деятельности предприятий. Рыночные институты организации и управления закладывают институциональные основы экономики и придают отношениям соответствующее институциональное оформление. Поэтому рассмотрение влияния институциональной среды на деятельность предприятий курортно-рекреационной сферы, как приоритетной для экономики АР Крым, представляется актуальным.

Цель. Рассмотреть влияние институционального окружения на механизм функционирования предприятий курортно-рекреационной сферы.

Анализ последних исследований и публикаций.

Институциональный подход к изучению экономических процессов занимает в современной науке особое место. Исторический приоритет в формировании самостоятельной исследовательской программы институциональной экономической теории принадлежит американской школе. Основу методологии классического институционализма заложили Т. Веблен [1], Дж. Коммонс [2] и У. Митчелл [3]. Значительно позже возникает новая институциональная экономика (неоинституционализм), общие начала которой были разработаны А. Алчианом [4], Г. Демсецем [5], Р. Коузом [6], Д. Нортон [7], О. Уильямсоном [8] и др. В настоящее время исследования, как правило, направлены на определение значимости отдельных институтов, а характеристики институциональной среды остаются мало изученными. Вопросы влияния институциональной среды на эффективность хозяйственной деятельности предприятий, к сожалению, не получили надлежащего освещения, что представляет определенные трудности в изучении и диктуют необходимость хотя бы вкратце рассмотреть отдельные ее черты.

Основатель направления, нобелевский лауреат 1993 года Д. Норт совместно с другим американским учёным Л. Девисом ещё в 1971 году предложили определение термина институциональная среда, наиболее часто употребляемое в современной экономической науке. Согласно авторам, институциональное окружение – это совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которая образует базис для производства, обмена и распределения. Дэвис и Норт используют термин институциональное окружение для обозначения отношений, складывающихся на макроуровне, а именно: общих институциональных рамок (конституции), которые являются ограничениями для контрактных соглашений между индивидами. [1]

Т. Веблен исследовал проблемы, связанные с вмешательством государства в экономику и пришел к выводу, что при правительстве должен существовать своеобразный «мозговой центр» из интеллектуалов, технических специалистов, способствующих более рациональной деятельности государства. Он считал, что в рыночной

экономике потребители подвергаются всевозможным видам общественного и психологического давления, которое вынуждает их принимать неразумные решения. Именно благодаря Т. Веблену в экономическую теорию вошло понятие «престижное или показное потребление», получившее название «эффект (Парадокс) Веблена» [1].

В центре воззрений Дж. Коммонса находится теория сделок, т. е. «теория совместной деятельности людей и их оценок во всех сделках, посредством которых участники побуждают друг друга к достижению единства мнений и действий». Понятие сделки, по Дж. Коммонсу, включает в себя три элемента:

- 1) конфликт, т. е. столкновение интересов участников сделки;
- 2) взаимозависимость или взаимообусловленность интересов участников конфликта;
- 3) завершение конфликта и заключение сделки.

Дж. Коммонс полагал, что с помощью сделки, т. е. юридического соглашения, можно уладить любые противоречия [2].

Выводы, сделанные А. Алчианом [4], Г. Демсецем [5], Р. Коузом [6], Д. Нортон [7], О. Уильямсоном [8] и др. можно резюмировать следующим образом: в экономике складывается рынок организационных форм, на котором фирмы разного типа вступают между собой в конкуренцию. Процветание лучших и отмирание худших организационных форм определяются, в конечном счете, их способностью обеспечивать экономию транзакционных издержек.

Результаты исследования. Теория транзакционных издержек (англ. transaction cost theory) считается основной частью «Новой институциональной теории» и представляет собой теорию организации предприятий, объектом изучения которой служит многосторонний договор как форма организации. В основе данной теории лежит предположение, что любое действие в экономическом контексте, в первую очередь, связано с затратами. Она дает объяснение взаимодействию предприятий и рынка, помогая выбору вида сотрудничества и формы организации. С другой стороны, существуют сложности в уточнении операционных издержек, что может затруднить возможность конкретных решений.

Началом экономической теории транзакционных издержек послужила опубликованная в 1937 году работа «The Nature of the Firm» Рональда Коуза [6], за которую он был удостоен Нобелевской премии по экономике. В ней автор рассматривает транзакционные издержки как плату за пользование рыночным механизмом.

Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. К транзакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов, где бы оно ни протекало: на рынке или внутри организаций. Ведь деловое сотрудничество в пределах иерархических организаций (таких, как фирмы) также сопровождается трениями и потерями. Согласно неинституциональному подходу, независимо от того, являются транзакции «рыночными» или «иерархическими», их обслуживание – дело весьма дорогостоящее.

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько различных классификаций транзакционных издержек. Чаще всего из них выделяются:

- 1) издержки поиска информации – затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;
- 2) издержки ведения переговоров;
- 3) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;
- 4) издержки по спецификации и защите прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;
- 5) издержки оппортунистического поведения [9].

Изучив критерии транзакционных издержек в работах классификации Р.И. Капелюшников, В. Кокорева [10, 11, 12, 13] можно представить их структуру в следующем виде:

- 1) платежи на получение прав собственности (регистрация, лицензирование);
- 2) платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (именно за доступ, а не оплата собственно ресурса);
- 3) издержки на получение индивидуальных льгот и привилегий;
- 4) затраты на организацию и поддержку деловых отношений и поиску выгодных деловых связей (партнеров, инвесторов, клиентов);
- 5) затраты, связанные с преодолением негативного влияния конкуренции (преодоление ценового давления конкурентов, защита своего рыночного сегмента, борьба за нового потребителя и т.п.);
- 6) информационные издержки (поиск информации о партнерах, распространение информации о себе);
- 7) затраты, связанные с ошибками (например, в договорах) и нарушениями (например, договорных обязательств);
- 8) издержки масштабов обмена (затраты на отладку механизмов согласования интересов участников бизнес-отношений);
- 9) затраты на ведение переговоров, оформление сделок и контрактов;
- 10) издержки поведения контрагентов;
- 11) издержки, связанные с утратой или невостребованностью определенной части вновь созданной стоимости из-за несовершенства механизмов производства;
- 12) затраты по оказанию неформальных услуг и помощи, введение льгот и неприменение санкций;
- 13) издержки по спецификации и защите прав собственности в виде:

а) платы за юридические консультации и аудиторские проверки;
 б) платы судебных и арбитражных расходов;
 в) оплаты охранных служб и обеспечение безопасности;
 г) издержки по обслуживанию «теневых» операций (расходы по оформлению ухода от налогов, оплата за обналичивание средств и пр.);

14) случайные непредвиденные издержки.

По нашему мнению, к приведенному перечню транзакционных издержек следует добавить следующие типы, которые относятся к внутрифирменным:

- 1) затраты, связанные с принятием решений, выработкой планов и организацией деятельности;
- 2) издержки коллективного принятия решений;
- 3) издержки по изменению и корректировке планов предприятия;
- 4) потери от неэффективных и несвоевременных реакций на изменившиеся условия;
- 5) затраты на диагностику состояния предприятия (при отсутствии специального органа);
- 6) затраты, связанные с реструктуризацией производства или структурными изменениями, непредусмотренными специальными планами;
- 7) издержки, связанные с перераспределением ресурсов при отклонениях от запланированного тренда развития производства;
- 8) издержки измерения (качества, сертификации, сравнения, бенчмаркинга и получения торговой марки или бренда);
- 9) затраты, связанные с вынужденной (незапланированной) ротацией кадров.

Организация всегда представляет собой институционализм в экономических отношениях между агентами посредством выбранной иерархической структуры и стимулирующих механизмов, а также правил внутренних изменений. Невозможно анализировать организацию, не принимая во внимание институциональные составляющие и механизмы, которые соединяют участников рынка между собой [14].

Формирование благоприятной институциональной среды, возникновение новых, эффективных институтов, должно способствовать реализации целей предприятия на качественно новом уровне, обеспечивающем повышение качества услуг, генерирование и освоение новаторских идей. В свою очередь, появление новых эффективных институтов аккумулирует важнейшие изменения в производительных силах общества, охватывает самые существенные экономические связи между людьми, предопределяет формирование и укрепление рыночных отношений.

Успех реализации эффективного рыночного механизма определяется не только экономическими условиями существования предприятий, в том числе и курортно-рекреационной сферы, но и внерыночными факторами – влиянием государства, политических партий, профсоюзов, идеологии, семьи, традиций, обычаев, демографической ситуации и т.п. Поэтому успех любых преобразований будет зависеть от состояния институциональной среды, которая обеспечивает эти преобразования и определяет совокупность общественных механизмов взаимодействия при максимизации полезности от рационального выбора, при производстве и распределении благ [15].

Институциональная структура определяет набор норм, правил и ограничений, выступающих в качестве фильтрующего механизма, обеспечивающего селекцию рациональных и нерациональных решений. Изменения в неформальных ограничениях поведения выражаются в уменьшении доли общепризнанных норм, контрактов при принятии и использовании новых правил поведения. Неравномерное распределение информации среди участников рынка приводит к возникновению асимметрии информации, что в условиях несовершенной конкуренции может способствовать росту величины транзакционных издержек. Институциональную среду можно представить, как совокупность правовых, экономических, социальных и духовных институтов внешнего и внутреннего содержания функционирующего предприятия, обеспечивающих устойчивые экономические и социальные связи между людьми и акторами, на основе которых формируются экономические и социальные отношения в регионах и реализуется тот или иной способ хозяйствования.

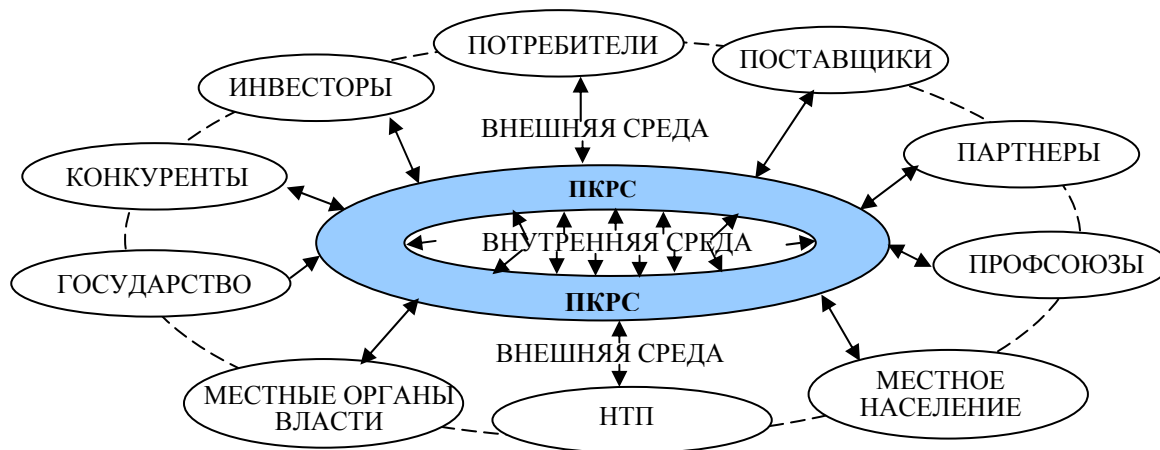


Рис. 1. Внутреннее и внешне институциональное окружение ПКРС

Именно институциональное окружение и его ограничительные рамки формируют эффективный экономический механизм развития ПКРС (предприятия курортно-рекреационной сферы). Институциональное

окружение (внешнее и внутреннее) образует механизм саморегуляции, который обеспечивает поддержание развития организаций как системы при определенных, наперед заданных, макро- и микроэкономических параметрах [16]. Поэтому без должного взаимодействия внутренних институтов и институционального окружения, включая местные органы власти, хозяйственный механизм ПКРС с соответствующими издержками, как нам представляется, не может быть эффективным (рис.1).

Как видно из приведенной иллюстрации (см. рис. 1) все составляющие элементы институциональной среды взаимодействуют с предприятием (ПКРС), оказывая взаимовлияние друг на друга.

Между разными видами институтов возникают противоречия, поэтому важно обеспечить соответствие между ними.

Особую роль в этом процессе занимает информация.

В современных экономических условиях взаимодействие любого предприятия с внешней средой носит выраженный информационный характер. Поэтому предприятия, более всего подверженные информационным проблемам, нуждаются в новой идеологии управления и оценке информационных ресурсов, проявляющейся в гармонизации интересов государства и предприятий курортной сферы, направленной на снижение транзакционных издержек управления. На этом фоне становится логичной реализация тенденций мирового сообщества и отдельных субъектов хозяйствования к интеграции. Очевидно, что с переходом на новый уровень развития, связанный с укрупнением, институциональное окружение (см. рис. 1) станет более лояльным к объектам интеграции. Многие элементы (объекты) системы интеграционных отношений перестают быть конкурентами и становятся партнерами.

Институциональное окружение сегодня в Украине затронуто целым рядом реформ и различных преобразований: органов власти, здравоохранения, образования, системы налогообложения и связанные с ними социальная и бюджетная трансформации. Результаты всех этих институциональных преобразований, безусловно, сформируют новый институт полномочий и ответственности органов государственной власти и местного самоуправления в области охраны здоровья населения и сферы рекреации. Однако принципиальный подход к взаимодействию предприятий курортно-рекреационной сферы и институционального окружения сохранится. Это, прежде всего элементы, определяющие природу и сущность ПКРС. Именно они переходят в новую систему. В этом смысле важно исходить из значимости философского принципа: единства общего и особенного.

Выводы. Процесс эффективного развития экономических систем различного уровня и экономических отношений в курортно-рекреационной сфере с точки зрения «Новой институциональной теории» обеспечивается как взаимодействием институциональных факторов, так и обусловлен их функционально-структурной спецификой, что характеризуется значительными транзакционными издержками, которые при интеграции предприятий курортно-рекреационной сферы могут исчезнуть вовсе или в значительной мере сократиться. Перспективным направлением дальнейших научных поисков является разработка методики определения их влияния институциональной среды на деятельность предприятий курортно-рекреационной сферы.

Источники и литература

1. Веблен Т. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Торстейн Веблен. – М., 1984. – С. 122 – 123.
2. Коммонс Дж. Институциональная экономическая наука / Джон Коммонс. – М., 1934. – 178 с.
3. Митчелл У. Лекции о типах экономической теории / Уэсли Митчелл. – М., 1935. – 217 с.
4. Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory / Armen Alchian // The Journal of Political Economy. – 1950. – Vol. 58. – No. 3. – С. 211 – 221.
5. Демсец Г. Экономическая теория фирмы: семь критических комментариев / Гарольд Демсец. – М., 1995 – 175 с.
6. Coase R. The Nature of the Firm / Ronald Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4. – No. 16. – С. 386 – 405.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. – М., 1997. – 389 с.
8. Уильямсон О. Экономические институты капитализма / Оливер Уильямсон. – Лениздат, 1996. – 197с.
9. Шаститко А.Е. Теория спроса и предложения / А.Е. Шаститко. – М., 1995. – 275 с.
10. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшкин. – ИМЭМО, 1990. – 307 с.
11. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Кокорев // *Вопросы экономики*. – 1996. – №12. – С. 17 – 26.
12. Диденко А.Н. Транзакционные издержки в условиях интеграции рекреационных предприятий / А.Н. Диденко, В.А. Василенко // *Культура народов Причерноморья*. – 2008. – №129. – С. 45 – 49.
13. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория / Андрей Евгеньевич Шаститко. – М., 1998. – 177 с.
14. Кузнецов Ю.В. Проблемы теории и практики менеджмента / Ю.В. Кузнецов. – СПб., 1994. – 208 с.
15. Носова Т. Ю. Взаимосвязь институциональной среды и институциональной конкуренции / Т.Ю. Носова // *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна*. – 2009. – №851. – С. 38 – 43.
16. Попов Е. Системный подход к проблеме импорта институтов в российскую экономику / Е. Попов, В. Лесных // *Общество и экономика*. – 2005. – №10 – 11. – С. 98 – 112.