

12. Delorme R. "An alternative theoretical framework for State-economy interactions in transforming economies", *Emergo*, vol.2 (4) 1996 pp.5-24.

13. Aoki M. "Towards a comparative institutional analysis: motivations and some tentative theorization", *Japanese Economic Review*, vol.47 (1) 1996

14. Эггертсон Трауинн. Экономическое поведение и институты/Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.

15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997, С.20-21.

16. Eucken. W. Die Grundlage der Nationalökonomie, 6° éd., Heidelberg: Springer

1950/1965.

17. Delorme, R. "Regulation as an analytical perspective: the French approach", in A.Midttun, E.Svindland (éd.) *Approaches to and Dilemmas in Economic Regulation* 2000.

18. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) Под ред. Р.М. Нуреева. в 3-х ч, 2003.; Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ)/ Под ред. Р.М. Нуреева.. – М.:Московский общественный научный фонд. 2000.

Статья поступила в редакцию 12.01.2006

**Л.Л. ЛАЗЕБНИК, к.е.н., доцент,**

*Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України*

### **ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ КООРДИНАТАХ: СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДУ**

Із становленням епохи глобалізації проблеми економічного зростання набули для більшості країн, що не належать до світового авангарду, особливої гостроти. Події п'ятнадцятирічного перехідного періоду в колишніх соціалістичних країнах переконливо показали, що теоретичні контури запуску і забезпечення функціонування механізмів динамічного самовідтворення в країні з необхідністю мають спиратись на системний підхід, який означає узгоджене й багатовимірне уявлення щодо моделі суспільно-економічного зростання. Така модель має включати не тільки технічні проблеми, що охоплюють процеси виробництва, технології, конструювання оптимальних структурних взаємозв'язків у народному господарстві, а й дослідження джерел, стимулів та механізмів економічного зростання, виходячи із загальних та національно-специфічних рис тієї чи іншої країни. Саме в даному контексті інституційне середовище перетворюється на найважливіший елемент концепції економічної модернізації країни. Відсутність необхідних інституційних умов пояснює провал спроб "пересадити" на ґрунт постсоціалістичної реальності політику, яка не виключно, була успішною в іншому середовищі.

Проте, незважаючи на широкий консенсус думок з питання необхідності дослідження впливу місцевих інститутів на спроможність економіки країни до довготривалого економічного зростання, тут існують значні методологічні проблеми. Зокрема, характеристика необхідних інституційних умов переходу до випереджального типу економічного розвитку і сьогодні виступає ключовим, ще й досі недостатньо розробленим у вітчизняній економічній літературі, питанням. Інакше кажучи, невизначеними залишаються основні критерії того рівня зрілості суспільних інститутів, які уможливають неминучість довгострокового економічного зростання.

Як відзначає академік НАН України В.М.Геєць, "інституційні критерії базуються на обліку конкретно-історичних умов тієї чи іншої країни, наступності традицій, ідей, духовного світу населення, системи цінносних уявлень" [1]. Дещо перефразувавши російського соціолога С.Кірдіну, можна сказати, що "прогрес країни є розвитком притаманного їй інституційного середовища" [2]. Варто зазначити, що, на думку багатьох авторитетних економістів,

© Л.Л. Лазебник, 2006

еволюція останнього – це складний, тривалий і витратний процес, який не зводиться лише до ліквідації обмежень на вільну підприємницьку діяльність. Підтвердженням чому є приклад України, де “помаранчева” революція не стала точкою біфуркації, що передбачає вихід суспільства на нову, не прогнозовану траєкторію, а перетворилась на передстадію неповоротного повернення суспільства до домінування притаманної йому інституційної моделі. Спроба країни рухатись іншим шляхом у кінцевому підсумку закінчилась самовідродженням традиційних інституційних структур. Причина, очевидно, полягає в неадекватності запропонованих політичних програм наявним інститутам. Це ще раз доводить, що орієнтація тільки на лібералізацію в умовах ігнорування важливості формування інститутів для ефективного функціонування і розвитку економіки не дає очікуваних наслідків.

Метою даної роботи є дослідження двох питань, які стосуються взаємодії інституційних умов та можливості забезпечення в їх межах економічного зростання. По-перше, це окреслення контурів моделі впливу інституційної структури суспільства на економічне зростання. По-друге, ретроспективний аналіз теорій, які стосуються взаємодії інституційних умов та економічного зростання.

Інституціональна теорія останнім часом викликає підвищену увагу з боку як науковців, так і економістів-практиків, що засвідчується великою кількістю публікацій в останні роки. Основа сучасної інституційної дослідницької програми була закладена в працях Р.Коуза, О.Уільямсона, К.Менара, Д.Бромлі, Дж.Бьюкенена, Т.Еггертсона та ін., які створили основу для пояснення широкого спектру явищ суспільно-економічного життя. Ці ідеї включали базовий понятійний апарат; оригінальні концепції обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки, які модернізували методологію дослідження дій економічних суб'єктів; висвітлення місця і ролі інститутів у суспільстві та їх впливу на рішення, які приймаються господарськими агентами. Класики неoinституціоналізму

приділяли велику увагу взаємодії між трансакційними витратами та ефективності розміщення ресурсів в суспільстві і економічному розвитку [3,4,5,6,7,8].

Основними структурними одиницями інституційних умов країни є інститути. Інститути – це система регуляторів, які контролюють виконання правил і норм поведінки; призначення інститутів – структурувати акти взаємодії між людьми, для яких характерна повторюваність [9]. О.Уільямсон розуміє під “інститутами” механізми управління контрактними відносинами в суспільстві [10]. Відомий польський економіст Л.Бальцерович доповнює визначення інституту новими аспектами: на його думку, інститут – це сукупність усіх нематеріальних і відносно стійких факторів, які є зовнішніми щодо окремих особистостей і які можуть впливати на їх поведінку. Інститути можна поділити на три пов'язані між собою категорії:

1) загальний законодавчий порядок і його складові;

2) створені суспільством організації, які об'єднують осіб навколо єдиної мети (партії, парламент, фірми, церква, профспілки і т. п.);

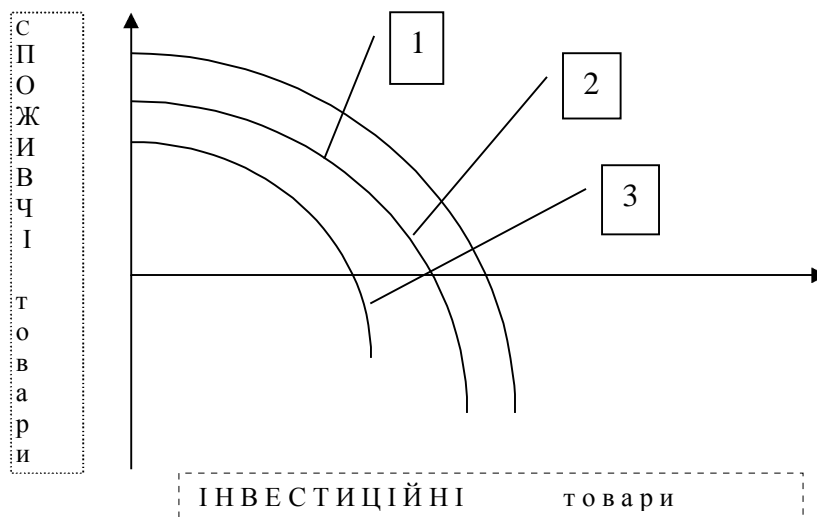
3) інституційно визначені суспільні механізми (сім'я, вибори, ринок тощо) [11].

В основі інституційної парадигми знаходиться теза щодо істотності впливу формальних і неформальних правил, прийнятих у даному суспільстві, на економічну динаміку. Сутність моделі впливу інституційної структури суспільства на економічне зростання полягає в наступному. Природні ресурси країни, а також нагромаджені в її межах основні фонди, технології, теоретичні, практичні знання та навички визначають межу продуктивності праці й обсяги випуску готової продукції та послуг, тобто певні технологічні виробничі можливості. Під кутом зору кривої виробничих можливостей економічне зростання досліджувалось і представниками класичної економічної школи (А. Сміт, Д.Рікардо). Загальновідомо, що у класиків за допомогою кривої виробничих можливостей ілюструється економічний стан,

який складається з урахуванням певного переліку обмежень, що серйозно ускладнює подальше адекватне відображення процесів зростання. Адже для кожного варіанту інституційного середовища в суспільстві існує своя межа виробничого зростання, яка залежить від санкціонованих державою способів організації економічної діяльності. Представник неонституціональної школи Т.Еггертсон усунув цю методологічну хибу шляхом використання в аналізі ще двох кривих – кривої трансакційних можливостей та кривої соціальних

можливостей [12].

Рис. 1 ілюструє здатність економіки до виробництва товарів. Перша крива – крива технологічних можливостей – це межа максимально можливого випуску продукції даної економіки за наявних природних ресурсів, основних фондів, технологій, продуктивності праці за умови, що виробництво здійснюється узгоджено, а економічні агенти мають необмежений доступ до інформації.



- 1 – крива технологічних можливостей;**
- 2 – крива трансакційних можливостей;**
- 3 – крива соціальних можливостей**

**Рисунок 1. Криві виробничих можливостей країни**

Друга крива – крива трансакційних можливостей – характеризує межу виробничих можливостей, з поправкою на трансакційні витрати. За визначенням А.Шастико, “трансакційні витрати – це витрати, здійснення яких пов’язане із розв’язанням проблеми координації та конфліктів розподілу в межах і з приводу встановлених на різних рівнях суспільства “правил гри” [13]. Економічні суб’єкти несуть ці витрати у формі стимулюючих контрактів, моніторингу та інших стимулів для вирішення питань, пов’язаних із нерівномірним інформаційним забезпеченням.

І, нарешті, третя крива ілюструє виробничі можливості країни з урахуванням уповільнень соціального характеру, приро-

да яких має частково організаційний, частково культурний чи цивілізаційний характер. Культурні фактори і боротьба за розподіл багатства спонукають політичні організації висувати певні умови, які уможливають неоптимальну структуру інститутів і, відповідно, стримують темпи економічного зростання. У реальності всі економічні системи перебувають на останній межі, тому адекватний економічний аналіз у реальному світі повинен оперувати детермінантами соціальної межі виробничих можливостей країни.

Як показано на рис.1, рух виробничих можливостей країни від кривої технологічних можливостей до кривої соціальних можливостей відбувається в напрямку

початку координат. При цьому якщо крива трансакційних можливостей розташована ближче до кривої технологічних можливостей, то розташування кривої соціальних можливостей залежить від досконалості інститутів. Саме на цьому і ґрунтується твердження, що країни з недостатньо розвинутою інституційною системою можуть значно швидше досягти економічного зростання саме за рахунок удосконалення інституційних параметрів, які дозволяють наблизити криву соціальних можливостей до кривої трансакційних можливостей.

Певне місце інституційним чинникам у забезпеченні економічного зростання відводилась ще А.Смітом, який відмічав, що заробітну плату в певній її частині визначають природно-культурні фактори. Саме дослідження факторів, на яких ґрунтується визначення заробітної плати, привернуло увагу К.Маркса до дослідження одного із найважливіших напрямків сучасного інституціоналізму – теорії угод (контрактів). Розглядаючи чинники, які впливають на заробітну плату, К.Маркс визначив основну складову як угоду між капіталістами і найманими працівниками, тобто, контракт [14]. Фактично, в «Капіталі» йдеться про контракт, зміст якого сучасні прибічники інституціоналізму визначають таким чином: контракт – це угода щодо обміну правомочностями та їх захисту, яка є результатом усвідомленого і вільного вибору індивіду у певних інституційних межах [15]. Використовуючи термінологію інституціоналізму, К.Маркс також обґрунтував, що визначальним фактором диференціації інституційних умов є рівень розвитку продуктивних сил, тип мобілізації обмежених ресурсів, визначивши відомі способи виробництва: первісно-общинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний та комуністичний.

У працях ранніх неокласиків С.Кузнеца та Дж. фон Неймана системно не досліджувалось економічне зростання, проте також згадувались окремі інституційні умови, такі як суспільні та культурні початки продуктивності та зміни факторів, на кшталт, збільшення кількості населення та соціокультурних звичаїв, що сприяють на-

громадженню капіталу.

Окремої уваги в неокласичній школі в контексті наявності інституційних елементів заслуговують погляди Й.Шумпетера, який виділив попередні умови виникнення інновацій. До них він відносив приватну власність та наявність великого кредиту. Й.Шумпетер писав, що за стабільної системи господарювання технічна новація, що запроваджується окремим підприємцем, відкриває нові вигідні перспективи. Тому чим більше в інноваціях задіяно підприємців, тим більшим буде прибуток в господарстві в цілому, що спричиняє зростання. У міру кількісного скорочення новацій капіталісти починають конкурувати на рівні існуючого прибутку. Це призводить до зменшення прибутку, що, в свою чергу, стимулює підприємців до новацій [16]. У своїй теорії Й.Шумпетер виділив також довгострокові чинники, які спроможні загальмувати економічне зростання. Значною мірою, на його думку, вони залежать від змін соціально-культурних, тобто, інституційних параметрів:

- дія тенденції до збільшення розмірів підприємств спричиняє заміщення підприємницьких функцій менеджерськими. А менеджери є менш схильними до новацій;
- висока концентрація виробництва зумовлює високий рівень прибутковості, що послаблює стимули до новацій;
- розвиток капіталізму спричиняє крах традиційних суспільних та сімейних відносин, поступово стає тягарем для інтелігенції і зменшує долю підприємців.

Розглядаючи кейнсіанську школу, варто відмітити, що основним їх здобутком у контексті виявлення інституційних чинників є такі суб'єктивні величини, як схильність до заощадження та схильність до споживання. Наприклад, Р.Харрод та Е.Домар вважали, що гранична схильність до заощадження визначається соціально-економічними причинами, тобто визнавали наявність певних інституційних чинників впливу на поведінку економічних суб'єктів. При цьому в моделі Е.Домара гранична схильність до заощадження виступає єдиним фактором, зміна якого може



змінити темпи рівноважного економічного зростання [17].

У працях представників неокласичної школи Р.Солоу та Т.Свана заощадження також виступають об'єктом дослідження. Але, на відміну від моделей Харрода і Домара, причинно-наслідкові зв'язки між заощадженнями та інвестиціями мають протилежну спрямованість. З точки зору урахування інституційних чинників заслуговує на увагу гіпотеза Р.Солоу щодо конвергенції. Порівнюючи країни, Солоу припускає, що порівняння в межах моделі можливе лише за дотримання низки умов – схильності до заощадження та темпу зростання населення. Р.Солоу окреслив, що вищеназвані параметри залежать від традицій та звичаїв. Незважаючи на ту обставину, що Солоу глибоко не занурився у проблему дослідження чинників впливу на схильність до заощадження, його заслугою можна вважати формулювання проблеми відмінності умов, яка виражається, зокрема, і у відмінності інституційних факторів.

Інші представники неокласичної школи – Т.Куплінг та Д.Касс розробили теорію оптимального зростання, в основу якої замість традиційного максимуму споживання поклали максимум корисності, чим “вбудували” до аналізу суб'єктивний чинник.

Монетарна теорія економічного зростання також здійснила низку інституційних внесків до дослідження проблематики господарського зростання. Так, Д.Левхарі, Д.Патинкін, Х.Джонсон, залучивши до моделі зростання новий елемент– гроші, розглядали їх не тільки як запас цінностей, але і як послуги, спроможні зменшити чи навіть ліквідувати витрати на здійснення угод. Витрати на здійснення угод в координатах інституціональної теорії називаються трансакційними витратами.

Наведені приклади свідчать, що інституційні чинники явно чи приховано присутні у багатьох моделях економічного зростання, але у дослідженнях їм відводилась другорядна увага, тому їх урахування прямо не вплинуло на кінцеві результати. Сучасний розвиток економіки все більше й

більше потребує уваги до малозначних, на перший погляд, причин, які формують параметри вибору в економічних суб'єктів та викликають ті чи інші зміни. Ці причини охоплюють процеси, вбудовані в поточні соціальні відносини, які координують, інтегрують, диференціюють, консолідують, регламентують та мотивують дії господарських суб'єктів у процесі відтворення. Урахування інституційного аспекту економічних процесів, незважаючи на складнощі методологічного, концептуального та прикладного характеру, вже здійснюється представниками інституціонального напрямку економічної науки, в тому числі і в Україні. Проте, як не складно сформувати теоретичний базис, необхідний для розв'язання завдання забезпечення господарського розвитку, але потрібно буде пройти ще довший шлях для укріплення інституційних механізмів, необхідних для динамічної реалізації в нашій країні потенціалу економічного зростання.

### Література

1. Геєць В.М. Політична й економічна реформи: питання синхронізації // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 4. – С.20
2. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация // Вопросы экономики. – 2004. - № 10. – С.89 (89-98)
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993
4. Уильямсон О. Институты капитализма. Перевод с английского. – СПб: Лениздат, 1996
5. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. – 1994. - № 6. – С.104 – 113
6. Эгертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001
7. Шастико А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ, 2002
8. Пустовійт Р. Порівняльний аналіз неоінституціональної та неокласичної теорій // Економіка України. – 2005. - № 4. – С. 54-59
9. Иванова М.С. Институциональное обеспечение качественно нового экономического роста. – М.: МАКС Пресс, 2001. – С. 19
10. Уильямсон О. Институты капитализма. Перевод с английского. – СПб: Лениздат, 1996. – С.57-59

11. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох / Пер с польск. – М.: Наука, Изд-во УРАО, 1999. – С.12

12. Eggertsson T. The economics of institutions in transaction economies. World Bank discussion papers; 241 // Institutional change and the public sector in transitional economies / Edited by Salvatore Schiavo-Campo. – P. 19-42

13. Шастико А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. – 2004. – № 7. – С. 28

14. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн. 1. Процесс производст-

ва капитала. – М.: Политиздат, 1983. – отдели третий и шестой

15. Олейник А.К. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2000. – С. 229

16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – С. 114

17. Хэмберг Д. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода // Современная экономическая мысль Запада. / Ред.: Афанасьев В.С. и Энтов Р.М./ – М.: Прогресс, 1981

Статья поступила в редакцию 13.01.2006

**Л.Л. ЖДАНОВА, к.э.н., доцент,**

*Одесский государственный экономический университет*

### СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРНОЙ ДИНАМИКИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ И ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономику ныне развитых стран характеризуют как постиндустриальную [1, с.24; 2, с.74]. Это скорее эпитет, чем определение. Сторонники идеи перехода развитых стран к некоторой новой социальной реальности, которую они называют «преодолением экономического общества» [3, с.113], «постиндустриальным обществом» [4], «постиндустриальной цивилизацией» [5, с.3], «постиндустриальным миром» [6, с.3], «постиндустриальным хозяйством» [7, с.140] внимание обращают на изменения в экономике, политике, культуре, социальной сфере. Таким образом, концепция постиндустриализма охватывает все общество, являясь, прежде всего социологической концепцией. К числу существенных экономических изменений приверженцы данной концепции относят экспансию информации и знаний, которые превращаются в важнейший фактор производства, производственный ресурс, непосредственную производительную силу [4, №6, с.52], преодоление (деструкцию) стоимости [4].

Представления о столь фундаментальных преобразованиях экономической природы ныне развитых стран нуждаются в логической и эмпирической аргумента-

ции. Авторы указанной идеи основное внимание обращают на одну часть эмпирического материала – изменение отраслевой структуры занятых в народном хозяйстве, выраженной в процентах. За пределами внимания остается другая его часть – отраслевая структура занятости в абсолютном выражении, а также стоимостные пропорции общественного производства, несмотря на попытку доказать преодоление (деструкцию) именно стоимостных отношений. Анализ динамики абсолютных величин занятости и стоимостных пропорций за сравнительно длительный период времени позволит проверить степень эмпирической обоснованности данной концепции.

Кроме эмпирической аргументации изменений в производстве необходима и логическая их аргументация в границах предмета экономической теории, а не социологии. Если и в самом деле современная мировая экономика представлена странами, находящимися в разных системах экономических координат – преодолевающими стоимостные отношения развитыми странами и лишь формирующими их менее развитыми странами, возникают вопросы:

© Л.Л. Жданова, 2006