

сравнению с прибыльностью бизнеса, то сам собой встает вопрос о несовместности организации и бизнеса, т.е. возникает диалектическое противоречие формы и содержания. Разрешение данного противоречия может быть связано только либо с ее переупорядочиванием через изменение сферы бизнеса, либо через ее трансформацию с целью сохранения бизнеса в новой организационной форме, которая дает принципиально иной уровень цены этого бизнеса.

В таких условиях, фирма выбирает модель поведения или, приспособившись, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в заданной экзогенно институциональной среде. Но, начиная играть по правилам, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом.

Если в условиях КАС госпредприятие принимало диктуемые ему "правила игры", то в условиях переходной экономики фирмы сами становятся участниками формирования новых норм и правил. Из стороннего наблюдателя и игрока по чужим, спускаемым "сверху", правилам фирма в рыночной экономике становится полноправным и системообразующим элементом экономики. Она сама формулирует правила, по которым играет и формирует институциональную среду, в которой действует. Таким образом в переходной экономике фирма активно выступает как субъект институциональных изменений ("орудие", по Д. Норту). Как институциональная среда формирует фирмы,

так и фирма формирует новую институциональную среду.

Литература

1. Commons J.R. Institutional Economics//Fvtrican Economic Review. 1931. V.21.P.652.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – 1990. – М.:Институт мировой экономики и международных отношений АН СССР. – 87с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.,1993
4. В.В. Лесных., Е.В.Попов Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности.// ЭКО. – 2005. – №5. – С.126
5. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов//THESIS. – 1993. – Т.1. – Вып.2.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. – М.:СПб, 1996. –517 с,
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.:ИНФРА – М,2002. – 416с.
9. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М., 1999. С. 35

Статья поступила в редакцию 12.01.2006

В.П. МЕЛЬНИК, к.е.н., ст.н.с.,

Державна установа „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

ОСОБЛИВОСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

Формування адекватних уявлень про господарські трансформації взагалі та постсоціалістичні зокрема і розробка на цій основі „керівництва до дій” виявилися важким іспитом для економічної науки, свідченням чого стало фіаско рекомендацій із здійснення ринкових перетворень економіки, запропонованих адептами домінуючої у сучасній економічній науці ортодоксії. Як не без гіркоти з цього приводу висловився відомий англійський економіст-теоретик М.Блауг, автори зазначених порад „виявилися у професійному плані гірше, ніж некорисними” [1, с.8]. Серед причин цього фіаско частіше за все згадують факт неналежної уваги до інституціонального аспекту зазначених перетворень, питання інституціональних

змін. Останнє досить активно розробляється у рамках інституціонального аналізу. Проте явно не вистачає узагальнюючих робіт з цього предмету. Тому ця стаття має на меті в якійсь мірі заповнити цю прогалину.

Методологічною передумовою для формування адекватних уявлень про інституціональні зміни є настанова, згідно з якою „треба спочатку знати, чим є даний предмет, аби можна було зайнятися тими змінами, які з ним відбуваються” [2, с. 303].

У працях, які торкаються інституціональної проблематики, незважаючи на строкатість відтінків, характерними є уявлення про

© В.П. Мельник, 2006

інститути як про „...”правила гри” в суспільстві, або ...створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми” [3, с. 17]. Як такі, будь-які інститути включають в себе: по-перше, опис ситуації, який характеризує умови реалізації встановлених обмежень (правил), тобто визначає, коли саме останніх слід дотримуватися; по-друге, характеристику адресатів відповідних обмежень, яка дозволяє визначити коло тих осіб, які мають їх дотримуватися; по-третє, опис приписуваних адресатам відповідних обмежень дій, тобто змісту останніх, що вказує, як саме мають, можуть або не повинні поводитися адресати даних обмежень в ситуаціях, на які вони розповсюджується; по-четверте, визначення санкцій за порушення приписів, які містять відповідні обмеження, що дозволяє адресатам останніх підрахувати, скільки їм коштуватиме невиконання приписуваних дій; по-п’яте, характеристику гаранта реалізації відповідних обмеження, тобто особи, що вправі застосувати санкції до їх порушників, яка (характеристика) дозволяє адресатам даних обмежень більш чітко визначити очікувані витрати, пов’язані з їх порушенням, і тим самим приймати більш обґрунтовані рішення щодо їх дотримання чи недотримання.

Виходячи з таких уявлень про феномен інституту, під інституціональними змінами розумітимемо зміни однієї чи декількох з наведених його складових. Отже, інституціональні зміни – це не зміни в поведінці адресатів відповідних обмежень, а зміни змісту складових останніх, які (зміни) дозволяють адресатам зазначених обмежень приймати рішення щодо своїх дій у стосунках з контрагентами. Це, звичайно, не означає, що зміни в поведінці осіб, які прагнуть дотримуватися відповідних „правил гри”, включаючи ненавмисні відхилення від порядку дій, що приписуються даними обмеженнями, не можуть спричинити зміни останніх у точному значенні цього слова. Навпаки, саме такі відхилення частіше за все і є джерелом справжніх змін у „правилах гри”.

Справа в тому, що відхилення від останніх можуть приносити їх адресатам неочікуваний зиск – більший за той, на який вони могли розраховувати, приймаючи рішення про дотримання відповідних обмежень. Каузальний зв’язок між відхиленнями в поведінці адресатів останніх і отриманим від цього зиском може відбитися у пам’яті відповідних дійових осіб і за певної кількості його (зв’язку) повторів може трансформуватися в нові „ексклюзивні” правила поведінки, які відрізняються від вихідних обмежень в якихось з їх вище згаданих складо-

вих. Нова успішна практика через різні канали передачі інформації може розповсюдитися на всіх адресатів „старих” „правил гри”, в описі яких, що міститься в пам’яті „гравців”, відповідно станеться зміна. Це останнє і означатиме, що змінилася не лише поведінка учасника відповідного дійства, але й регулюючі його обмеження. Коли ж девіантна поведінка адресатів відповідних „правил гри” не принесе усвідомленого ними зиску або призведе до чистих збитків, чи-то втрати від санкцій перевищуватимуть отримуваний зиск, чи то інформація про успішне відхилення від наявних поведінкових обмежень не розповсюдиться серед потенційних її споживачів, то вищенаведена послідовність подій не матиме місця, а отже, зміни у відповідних обмеженнях не станеться.

Розглянутий нами ланцюжок подій, який спричиняє інституціональні зміни, стосується не лише адресатів, але й гарантів тих чи інших інститутів, тобто зачіпає і механізм примусу до дотримання відповідних обмежень.

Висловлені міркування з приводу інституціональних змін є лише одним з можливих шляхів спричинення останніх – шлях не пов’язаний з активним пошуком учасниками відповідного дійства, зокрема господарюючими особами, зиску. Щоб охарактеризувати інші можливі шляхи здійснення інституціональних змін, необхідно спершу класифікувати самі ці зміни.

Останні можуть бути розмежовані, по-перше, на дискретні та поступові, або інкрементні, за Д. Нортон, інституціональні зміни, який перші з них пов’язує із змінами у відповідних формальних обмеженнях, що належать до рівня інституціонального середовища людських взаємин, а другі – із змінами інституціональних угод, локальних неформальних правил поведінки [3, с. 116]. При цьому, на його думку, „хоча формальні правила можна змінити за одну ніч шляхом ухвалення політичних або юридичних рішень, неформальні обмеження, втілені у звичаях, традиціях і кодексах поведінки, набагато менш сприйнятливі до свідомих людських зусиль” [3, с. 21]. Проте такий підхід уявляється не цілком виправданим, оскільки шляхом здійснення незначних корегувань відповідних поведінкових обмежень можуть змінюватися не лише локальні інституціональні угоди, але й глобальні „правила гри”.

По-друге, важливим для характеристики інституціональних змін, які реально відбуваються, уявляється їх поділ на спонтанні і цілеспрямовані зміни. Перші – це такі інституціональні зміни, які реалізуються, так би мовити,

ненавмисно, тобто без чийогось попереднього задуму їх здійснення. Так, коли випадкове відхилення від існуючого поведінкового зразка, яке принесло порушнику останнього зиск, не завдасть нікому шкоди (а отже, йому не протидіятимуть) і розповсюдиться серед учасників відповідного дійства, то матиме місце спонтанна інституційна зміна. Цілеспрямовані ж інституціональні зміни, навпаки, реалізуються більш-менш відповідно до певного свідомо розробленого плану. Звичайно на країновому рівні „автором” таких планів виступає держава в особі органів законодавчої, виконавчої та судової влад або ж політична опозиція існуючій владі. Своєю чергою усередині організацій цю місію реалізує їх керівництво. Здійснення цілеспрямованих інституціональних змін є втіленням відповідного проектування.

За ознакою природи інституціональних змін, окрім наведених двох їх „чистих” типів, можна виділити ще і змішаний тип цих змін, коли останні з’являються ненавмисно, а потім цілеспрямовано розповсюджуються. Як приклад змішаного типу інституціональних змін можна навести корегування правового поля на базі прецедентних судових рішень щодо нових конкретних конфліктних ситуацій, впровадження яких у масову практику забезпечується механізмами судової гілки державної влади.

За фіксації різних варіантів реалізації інституціональних змін у дослідників останніх не може не виникнути спокуса до розробки загальної схеми здійснення таких змін, яка б увібрала в себе усі наявні і можливі шляхи їх перебігу. Мабуть, чи не першим своє бачення цієї схеми запропонував Х.Демсетц, який пояснював інституціональні зміни, насамперед зміни правомочностей власності на господарські ресурси, змінами відносних цін на останні [4, с. 347–359]. Виникнення чи не виникнення виключних прав власності на ці ресурси розглядалося Х.Демсетцем під кутом зору порівняння витрат і зиску від позбавлення доступу інших осіб до того чи іншого майна (об’єктів власності), з одного боку, і внутрішніх витрат, пов’язаних із спільним управлінням майном групою осіб, з іншого боку. Інакше кажучи, у Х.Демсетца чинником інституціональних змін в економічній сфері виступає ефективність, під якою він розуміє приріст вартості як форми реалізації суспільного багатства. Політичний фактор у концепції інституціональних змін Х.Демсетца розглядався як нейтральний щодо останніх, не протидіючий жодній з них, якщо відповідна зміна зумовлює зростання чистого суспільного зиску. На думку Х.Демсетца, „пра-

ва власності змінюються заради того, аби інтерналізувати екстерналії, і тоді, коли зиск від інтерналізації стає більшим за витрати на неї. Зростаюча інтерналізація в основному є наслідком змін в економічних цінностях, тих змін, що виникають з розвитку нових технологій і виходу нових ринків і з якими погано узгоджені старі права власності... За даних переваг співтовариства... виникнення нових правомочностей власності... буде відповіддю на зміни у технологіях і відносних цінах” [4, с. 350].

Відмітною рисою такого варіанту пояснення здійснення інституціональних змін було, мабуть, переконання його прибічників у тому, що внаслідок зміни зовнішніх умов господарювання формуються такі інститути, які здатні забезпечити економічне використання цих зовнішніх змін. Інакше кажучи, вважалося, що інституційні зміни, які відбуваються, забезпечують більшу економічну ефективність – зростання створення вартості у процесі господарювання. Другий момент, характерний для даного бачення інституціональних змін в економіці, полягає в тому, що останні уявлялися такими, які автоматично відбуваються слідом за змінами умов економічної діяльності, не передбачаючи активних дій з боку держави та інших організованих груп осіб.

Проте неважко переконатися, що обидва наведені моменти зазначеної інтерпретації інституціональних змін у господарюванні не витримують перевірки при їх співвідношенні з реальністю. У відповідь на цей виклик Д. Норттом була запропонована альтернативна версія бачення перебігу цих змін [3], яка містила наступну логіку: зміни у рівні знань зумовлюють появу нових технологій у господарюванні → останні спричиняють зміни у відносних рівнях цін на відповідні ресурси → нові рівні цін на останні створюють стимули у власників потенційно зростаючих у вартості господарських ресурсів до трансформації прав власності на них → нові рівні цін на зазначені ресурси призводять також до появи інститутів, які дозволяють максимізувати цінність використання таких прав → проте наявність трансформаційних витрат на політичному ринку перешкоджає реалізації всіх корисних для створення вартості потенційно можливих інституціональних змін.

Ця теоретична версія здійснення останніх у подальшому була збагачена рядом важливих моментів, які, не змінюючи її загальну логіку, разом з тим дозволили переконливіше пояснити інституціональні зміни, що спостерігалися, а також формувати більш надійні гіпотези щодо можливих напрямів майбутніх таких

змін. До переліку найважливіших з таких доповнень слід віднести, по-перше, зазначення можливості виникнення індукованих інституціональних змін, коли екзогенні фактори змінюються в одній сфері суспільного життя, а інституціональні зміни реалізуються в іншій; по-друге, констатацію можливості виникнення у зв'язку із здійсненням таких змін ефекту безбілетника, яка зумовлюється тим, що інститути багато у чому схожі із суспільними благами; по-третє, звертання уваги на необхідність врахування тієї обставини, що зиск від можливої інституціональної зміни, яка сприяє нарощуванню створеної вартості, отримуватимуть одні агенти економіки, а витрати, пов'язані із здійсненням цієї зміни, нестимуть інші відповідні агенти, що може перешкодити її реалізації.

З урахуванням уточнень і доповнень запропонована Д.Нортом загальна схема здійснення інституціональних змін дозволяє пов'язати їх походження не лише із зовнішніми шоками, але й з внутрішніми стимулами до змін "правил гри", які (стимули) з'являються у зацікавлених груп осіб, що є основними отримувачами зиску від можливої зміни цих правил. Тим самим у рамках даної схеми пояснюються не лише інституціональні зміни, які поліпшують умови створення вартості, але й ті, що ці умови погіршують. Прикладом останніх може служити феномен адміністративних бар'єрів в економіці [5].

Інституціональні зміни, коли їх аналізувати у кількісному аспекті, можуть розширювати сферу свого охоплення (тобто кількість агентів господарювання, які дотримуються відповідних „правил гри“), різними темпами. Для одних інститутів, які виникають чи змінюються, наприклад, законодавства про оподаткування, яке зменшує податкове навантаження на відповідних платників, відбувається чи не миттєве збільшення його адресатів, а для інших – зокрема, таких, як традиції сумлінного виконання ділових контрактів, збільшення прибічників їх дотримання з поміж бізнесменів може відбуватися тривалий час. Відмічене свідчить про відмінність траєкторій перебігу різних інституціональних змін. Для опису цих траєкторій у кількісному аспекті, який відбиває динаміку розповсюдження таких змін в економічній сфері, скористаємося дефініцією „режим функціонування інституту“. При цьому виділимо такі основні режими існування інститутів. По-перше, режим бездіяльності. За перебування відповідних поведінкових обмежень у цьому режимі їх адресати знають про них, їм відомо, як слід себе поводити у ситуаціях, охоплюва-

них цими обмеженнями, проте вони діють інакше. У такому режимі можуть існувати переважно формальні інститути. Так, „непрацюючий закон“ є цілком типовим, на жаль, явищем для вітчизняної практики господарювання, хоча у принципі може існувати і „непрацюючий звичай“ – наприклад, якийсь ритуал, який відтворюється мешканцями якоїсь місцевості виключно для туристів, тобто як інформаційний товар. По-друге, режим спорадичної дії. Він відповідає такій практиці, коли при виникненні певної ситуації призначені для неї поведінкові обмеження можуть діяти, а можуть і не діяти. В останньому випадку адресати цих обмежень або керуються іншими відповідними обмеженнями, або ж діють на свій розсуд, не спираючись на жодне з відомих їм поведінкових обмежень і у принципі застосовуваних у даній ситуації. По-третє, режим систематичної дії. Інституціональні обмеження, що перебувають у цьому режимі, впливають на поведінку їх адресатів завжди (чи майже завжди), коли у діяльності останніх виникають ситуації, які співпадають з умовами застосування відповідних „правил гри“.

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 у типовому випадку симетрично розподілені за відповідними етапами, що уявляється цілком природним, оскільки етапи масового використання і заміщення у життєвому циклі одного інституту за своїм змістом є водночас етапами виникнення та становлення життєвого циклу іншого інституту, який змінює перший у виконанні ним відповідної місії (функції).

Траєкторія перебігу інституціональної зміни може бути охарактеризована не лише з кількісного боку, але й якісного, тобто у плані послідовності змін, яких зазнає той чи інший інститут. Прикладом тут може служити послідовна зміна якогось законодавчого акту, здійснювана впродовж певного часу шляхом внесення в нього поправок, кожна з яких може відбивати накопичений досвід застосування даного акту, уточнюючи ті чи інші з його положень і добиваючись тим самим повного досягнення мети, яку переслідував законодавець, ухвалюючи відповідний законопроект. Такого роду траєкторії інституціональних змін можуть бути

розмежовані відповідно до поділу останніх на поступові (інкрементні, за Д. Нортон) і дискретні (шокові). При цьому вважається, що в обох цих випадках інституціональні зміни відбуваються не довільно, а згідно із закономірністю, яка отримала назву „залежність від траєкторії попереднього розвитку (ЗТПР).”

Сутність цієї залежності, про яку первісно йшлося при з'ясуванні особливостей змін у виробничих технологіях [6, с. 332–337; 7, с. 116–131], полягає у тому, що у кожний певний момент часу в економіці можуть статися не будь-які (довільні) інституціональні зміни, а лише ті, що виявляються здійснюваними в умовах, що склалися раніше, і які, своєю чергою, сформувалися внаслідок попередніх аналогічних ситуацій. Коли розглядати поняття ЗТПР як специфічне відбиття загального принципу залежності теперішнього і майбутнього від минулого, то воно навряд чи може викликати заперечення. Проте, якщо його задіювати для пояснення власне інституціональних змін, використовувати як операціональний засіб розмежування можливих і неможливих у певній ситуації інституціональних змін (тобто як інструмент для підготовки практичних рекомендацій), то у такому випадку воно потребує більш детального опису.

Практика використання поняття ЗТПР для аналізу як технологічних, так і інституціональних інновацій свідчить, що при цьому воно розуміється по-різному. Так, згідно з одним з уявлень про ЗТПР стосовно до предмету інституціональних змін, не існує жодних обмежень на зміст ідеї інституціонального оновлення, окрім обмеженості творчих здібностей осіб, які прагнуть, аби було сформоване інституціональне середовище, яке б найкращим чином відповідало їх інтересам. При цьому відповідний зміст може і запозичатися, і цілеспрямовано створюватися (пропонуватися). Проте у масовій практиці реалізовуватиметься лише та інституційна зміна (новація), зиск від якої перевищить витрати, пов'язані з переключенням на дотримання нових поведінкових обмежень. При цьому таке перевищення може бути забезпечене різними способами, серед яких можливі і ситуативне (прецедентне) вдосконалення інституціональної новації, і ліквідація організацій, які „зрослися” із старими поведінковими обмеженнями, і штучне зниження ефективності реалізації останніх, наприклад, за рахунок значного збільшення величини санкцій, які накладаються на тих, хто продовжує діяти згідно із відповідними старими поведінковими обмеженнями. І хоча у такій ситуації раніше створе-

ний людський капітал, специфічний по відношенню до заміщуваних „правил гри” „обезцінюється”, проте сумарний очікуваний зиск від реалізації нових поведінкових обмежень з урахуванням дисконтування, за припущенням, цілком має компенсувати такі втрати.

Своєю чергою, згідно з іншими уявленнями про ЗТПР, у рамках наявного інституціонального середовища не можуть виникнути ідеї таких інституціональних інновацій, які не є комбінацією складових поведінкових обмежень, що утворюють це середовище. За такого розуміння здійснення інституціональних змін їх проектування виявляється принципово обмеженим рамками розмаїття, що формується певним перебором усіх можливих комбінацій значених складових. При цьому інституціональні новації, що можуть бути запозичені, але які не вписуються у ці рамки, нехтуються через їх (новацій) невідповідність вже існуючим поведінковим обмеженням.

Отже, таке розуміння ЗТПР у крайніх своїх проявах фактично виключає можливість конвергенції альтернативних інституціональних систем. У разі ж поміркованого підходу воно цілком справедливо привертає увагу до взаємодоповнюваності складових інституціонального середовища, вимагаючи від проектувальників відповідних змін (наприклад, законодавців) врахування тих приписів, до виконання яких зобов'язують адресатів нових „правил гри” вже існуючі поведінкові обмеження, які не передбачається або неможливо для даного проектувальника інституціональних змін переглянути.

Наявний досвід здійснення інституціональних змін свідчить на користь більшої коректності першого з вищенаведених підходів до розуміння ЗТПР. Йдеться, зокрема про те, що вільно виникаючі ідеї інституціональних змін проходять крізь фільтр добору за критерієм ефективності, який і визначає, які з них з урахуванням випадковості первісного вибору і ефекту зростаючої віддачі від масштабу отримують масове розповсюдження. Історична спадщина проявляє себе у рамках цього бачення ЗТПР не в обмеженні на зміст ідеї інституціональних змін, а у специфічній структурі витрат і зиску, властивих у принципі схожим інституціональним новаціям, які конкурують за розповсюдження у різних системах господарювання.

Евристична цінність концепції ЗТПР для з'ясування траєкторії інституціональних змін полягає не у можливості „універсального” пояснення будь-яких труднощів, які виникають при їх здійсненні, а в тому, що вона звертає

увагу на конкретних отримувачів зиску від старих поведінкових обмежень, які завдяки останнім мають ресурси для блокування потенційно ефективніших інституціональних новацій.

Поняття ефекту блокування було використане Д. Нортом для пояснення ситуацій, які часто зустрічаються на практиці і характеризуються тим, що господарюючі особи, які отримують зиск від існуючих „правил гри”, перешкоджають їх зміні, незважаючи на те, що остання здатна значно покращити умови створення суспільного багатства [3, с. 74].

На практиці використовуються різні способи блокування потенційно ефективних інституціональних змін: від ідеологічного обґрунтування неприпустимості останніх з посиланням на традиції, менталітет тощо, до прямого підкupu тих, у чий компетенції перебуває їх санкціонування.

Можливості зазначеного блокування є особливо значними у тих випадках, коли бенефіціаром (отримувачем зиску) чинних „правил гри” виступають не приватні організації, а держава. Проте оскільки таке блокування врешті-решт призводить до її ослаблення, вона рано чи пізно зіткнеться з необхідністю проведення інституціональних реформ, які мають на меті заміну зручних для держави, але неефективних для нарощування створення суспільного багатства, зокрема вартості, „правил гри”, іншими, що сприятимуть господарському поступу.

Аби такі реформи могли розраховувати на успіх, на думку С. Пейовича, має запрацювати ринок інститутів, щоб саме він, а не держава, визначав найефективніші поведінкові обмеження для агентів господарювання [8, с. 111–126]. При цьому під ринком інститутів розуміється „процес, який дозволяє індивідам обирати правила гри в їх взаєминах. За допомогою своїх добровільних взаємодій індивіди оцінюють уже існуючі правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією цього конкурентного ринку виступає, таким чином, заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної поведінки” [8, с.117].

Процес оцінювання існуючих „правил гри”, перевірки і добору нових має місце у будь-якій системі господарювання. Тому ринок інститутів є невід’ємним моментом відтворення кожної з останніх, існуючим незалежно від бажання чи небажання держави його визнавати.

Відправною точкою будь-якої інституціональної зміни, тобто вихідним станом, щодо якого розглядаються останні, є інституціональна рівновага – така ситуація, в якій за існуючого співвідношення сил гравців і наявного набо-

ру контрактних відносин, що опосередковують економічний обмін, жоден з цих гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод [3, с. 111–112]. 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” у агентів господарювання може бути пов’язана як із сприянням, так і не сприянням цими поведінковими обмеженнями нарощуванню створення багатства.

Перехідний стан економіки, коли його розглядати в інституціональному аспекті, характеризується інституціональною нерівновагою, яка відбиває дискретний тип відповідних змін. Відмітними 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. Стале відтворення цих ознак дає підстави говорити про панування стаціонарного перехідного стану господарювання.

Література

1. Blaug M. Disturbing currents in modern economics // Challenge. 1998. Vol. 41. N 3.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 21.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
4. Demsetz Harold. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. – 1967. – N 57.
5. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / Под ред. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. – М.: ИИП «Общественный договор», 2002.
6. David Paul/ Clio and Economics of QWERTY // American Economic Review. – 1985. – N 75.
7. Arthur Brian W. Competing Technologies, Increasing Returns and Lock – in by Historical Events // Economic Journal. – 1989. – N 99.
8. Pejovich S. The Market for Institution versus the Strong Hand of the State: the Case of Eustern

Europe, in: Bruno Dallago and Luidji Mittone (eds.), *Economic Institutions, Markets and Competition*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.

Статья поступила в редакцию 26.01.2006

**О.А. КРАТТ, д.э.н.,
И.А. ЧУРНОСОВА,**

Донецкий национальный технический университет

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНЦИИ

В исторически короткий период стремительное реформирование отечественной экономики позволило кардинально трансформировать принципы и методы управления экономикой. Рыночный механизм хозяйствования обусловил высокие темпы насыщения отраслевых рынков товарами и услугами. Это привело к появлению, а затем и к усилению конкурентной борьбы. Предприниматели зачастую интуитивно выбирали методы борьбы, опираясь на собственный небогатый опыт. В данной ситуации закономерен интерес к конкуренции среди практиков и теоретиков. Вместе с тем, теоретические изыскания значительно отстают от утилитарных, в которых изучаются методы повышения конкурентоспособности предприятий на отдельных товарно-отраслевых рынках. Не ставя под сомнение целесообразность подобного рода исследований, необходимо учитывать, что конкурентная борьба предполагает отвлечение немалых средств. Поражение отдельного предпринимателя в масштабах национальной экономики оборачивается значительной потерей материальных, финансовых и людских ресурсов. Стало быть, недостаток теоретических изысканий не позволяет увидеть историческую перспективу развития конкуренции, а, значит, избрать формы и методы эффективного использования ресурсов. Острота проблемы делает необходимым дальнейшее углубление теоретических представлений о сущности конкурентной борьбы, которое позволило бы модернизировать инструментарий исследования деятельности субъектов на товарно-отраслевых рынках.

Анализ публикаций позволил сделать такие заключения. Первое – «конкуренция» стала хрестоматийной категорией, заняв место в учебниках не только по дисциплинам экономического профиля. Однако, постулирование категорийно-понятийного аппарата, знаменуя глубокое проникновение в суть познаваемого, отчасти приводит к ортодоксальности суждений. Последние не позволяют расширить горизонты познания законов эволюции конкурен-

ции. Второе заключение – «конкуренция» стала универсальной категорией, поскольку всё чаще используется в таких нетрадиционных для рыночных отношений сферах, как медицина, образование, наука. Расширение области применения, как правило, не позволяет перейти на качественно новый уровень познания конкуренции, ибо суть процессов и явлений не может быть раскрыта через непосредственное их наблюдение в конкретных сферах. Природа конкуренции может быть установлена посредством формирования научных абстракций. Третье заключение – конкуренция входила в сферу научных интересов многих других выдающихся экономистов, что вовсе не означает отсутствие непознанного.

Современная модель отечественной экономики отличается от модели развитого рынка уровнем стабильности и устойчивости функционирования социально-экономических систем. Стало быть, требуется ревизия методологических основ конкуренции с учётом данного обстоятельства. При этом, исходя из общей теории познания, любая попытка ревизии является положительной, если не противоречит формальной логике. Заключение позволяют прийти к осознанию необходимости гносеологической разработки конкуренции, которая станет «каркасом» инструментария исследования товарно-отраслевых рынков. Иначе говоря, от того, что понимается под конкуренцией, зависит логическая корректность способа формального отображения деятельности хозяйствующих субъектов. Исходя из этого, целью публикации является раскрытие гносеологических аспектов конкуренции через понимание деятельности рыночных субъектов как диалектически сложного, противоречивого и одновременно закономерного результата межсубъектных отношений.

Этимология термина «конкуренция» восходит корнями к позднелатинскому *concurrentia*, что означает сталкиваться. В ши-

© О.А. Кратт, И.А. Чурносова, 2006