

УДК 330.1.(061.27)

Ю. Б. Росецька

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

Одним з основних елементів функціонування ринкової системи є система конкуренції, яка відображає спосіб руху капіталу у ринковому середовищі. Конкуренція, та закладений у ній механізм змагання, дозволяє виявити найбільш перспективні для розвитку галузі та сфери економіки.

Недосконалість конкурентних відносин у перехідній економіці негативно впливає на розвиток економічного потенціалу нашої країни. Саме тому, однією з провідних задач реформування економіки України при переході від планової до ринкової моделі господарювання стало формування ефективного конкурентного середовища.

Проте, конкурентні відносини, що складаються у трансформаційних економічних системах потребують відповідного

інституційного оформлення, так як поза таких інститутів, вони замість конструктивної сили перетворюються на деструктивну. Тому, одним з визначальних моментів формування конкурентних відносин в Україні стало формування інститутів підтримки конкуренції.

Сьогодні “інститути” як ніколи раніше укріплюють свої позиції в економічній науці, претендуючи на роль “панацеї” у вирішенні проблем перехідної економіки та поясненні механізмів функціонування ринкових систем. Теорія “мейнстриму”, яка ігнорувала інституційне середовище, виявилася неспроможною розкрити та інтерпретувати відмінності у функціонуванні різних суспільств та економік при використанні ринкових механізмів як в окремо взятий момент часу, так і протягом певного періоду.

Роль у поясненні цього взяла на себе теорія неінституціоналізму, яка сформувалась як теоретичний напрямок у середині 60-70-х років ХХ століття. Пріоритет у формуванні та розвитку ідей неінституціоналізму тривалий час традиційно належав США в особі таких вчених, як Д. Норт, Р. Коуз, О. Уільямсон. Проте вже з кінця 80-х років до їх розробки підключились західноєвропейські вчені Л. Тевено, Л. Болтянски, О. Фаворо, Ф. Емар-Дюверне. А з кінця 90-х років справжній, так би мовити, “інституційний” бум з країн Західної Європи та США перекинувся на країни колишнього СРСР, зокрема Росію, Україну та Білорусь. Серед найбільш вагомих представників російського неінституціоналізму варто назвати А. І. Московського, А. Є. Шаститко, В. В. Вольчика, Р. І. Капелюшнікова.

Сьогодні інституційний підтекст зустрічаємо у роботах багатьох вітчизняних економістів, таких як М. І. Зверяков, С. В. Степаненко, С. І. Архієреїв, В. В. Дементьев, І. Й. Малий, В. О. Мандибура, О. М. Чаусовський. Тут інститути застосовуються задля пошуку шляхів вирішення проблем перехідної економіки. Вихідною є теза про те, що задля забезпечення сталого розвитку застарілі неефективні інститути мають бути замінені новими, більш ефективними.)

Дійсно, інституційний підхід у протипагу “ринковому фундаменталізму” дозволяє більш повно урахувати в стратегії трансформаційних змін взаємозв'язок економічних, соціальних, політичних, правових та інших складових системних перетворень, без чого неможливо досягнути бажаної збалансованості економічних реформ.

Логіка неінституційного аналізу полягає у наступному:

керуючись принципом обмеженої раціональності, господарюючі суб'єкти у ході своєї господарської діяльності прагнуть мінімізувати трансакційні витрати. З цією ціллю вони створюють інститути, які покликані визначати та ефективно захищати права власності. Критерієм ефективності інститутів є розмір досягнутої завдяки ним мінімізації трансакційних витрат.

Саме у відсутності ринкових інститутів, що забезпечують мінімізацію трансакційних витрат, Р. Коуз вбачає головну проблему колишніх соціалістичних країн. “Ми кажемо людям у Східній Європі, — занотуйте він, — йдіть до ринку”. Проте до ринку йти не так легко, тому що необхідно мати увесь набір інститутів, що робить можливим його існування [6].

Сьогодні транзитивна економіка України характеризується надзвичайно високим рівнем трансакційного сектору. Нажаль це стосується практично усіх видів трансакційних витрат, тобто витрат функціонування ринкового механізму [2, с. 192], а саме: витрат збору та обробки інформації, ведення переговорів та прийняття рішень, виміру, специфікації та захисту прав власності, опортуністичної поведінки, витрат впливу.

Високий рівень трансакційних витрат спотворює механізм конкуренції. Так, з одного боку зростання трансакційних витрат ускладнює вхід на ринок, що, у свою чергу, призводить до зниження конкуренції. Такий стан може призвести до підвищення рівня ринкової концентрації, зростання рівня поглинань та злиттів. З іншого боку високий рівень трансакційних витрат, особливо витрат впливу, призводить до розвитку недобросовісної конкуренції та нерівних умов конкуренції.

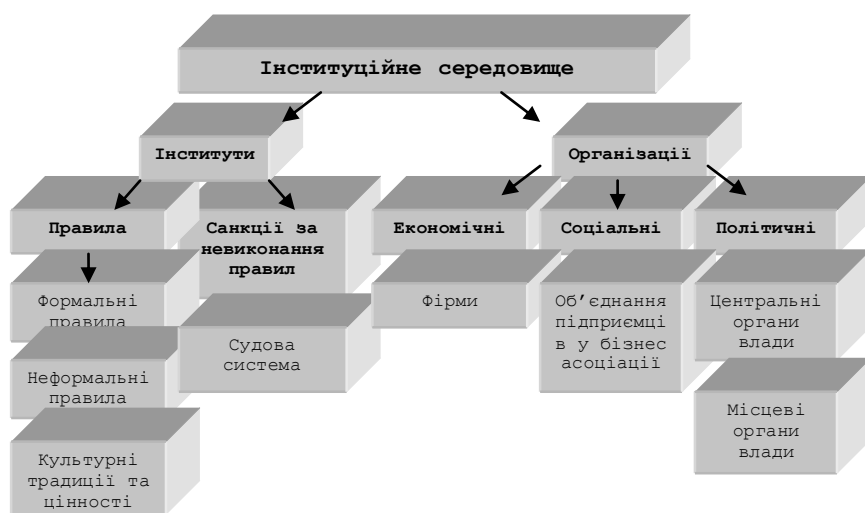
Знизити рівень трансакційних витрат покликане інституційне середовище. У початковий період реформ розповсюдження набула думка про те, що інституційне середовище суспільства можна перебудувати прискореними темпами, якщо підійти до вирішення цього питання раціонально та відібрати найбільш ефективні інституційні зразки. Проте, сьогодні ми бачимо, що спроба такої революційної ломки інститутів призвела до неоднозначних результатів. Поряд з позитивними прикладами з'явилося безліч не передбачуваних наслідків, у тому числі й зростання трансакційних витрат [3]. Постало закономірне питання: чому інституційні реформи не призвели до очікуваних наслідків?

З огляду на це особливої актуальності набуває питання про

якість інституційного середовища. Згідно загальноприйнятого визначення, інституційне середовище являє собою комплекс інститутів та організацій, що функціонують у суспільстві (схема 1).

Схема 1.

Загальна характеристика інституційного середовища



З першого погляду видно, що інституційне середовище неоднорідне, так, з одного боку воно складається з інститутів — “правил гри”, а з іншого — організацій — “гравців”.

Згідно найбільш повного та загальноприйнятого визначення Д. Норта: інститути — це “правила гри” у суспільстві, або створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми. Вони складаються як з неформальних (заборони, табу, звичаї, традиції, кодекси честі і т. п.), так і формальних правил (конституції, закони, права власності і т. п.), а також системи санкцій за їх невиконання [4].

Таким чином, склад інститутів — теж неоднорідний. З одного боку, вони складаються з правил, з іншого — системи санкцій за невиконання цих правил. Саме тому, слід розглядати інститути як дворівневу систему.

Правила теж не являють собою однорідну сукупність. Так, на першому, базисному рівні знаходяться культурні традиції та цінності; на другому — неформальні правила; й на третьому, найбільш формалізованому, — формальні правила. У результаті будь-яка система правил являє собою своєрідну піраміду.

Формальні правила затверджуються конкретними правомочними органами й фіксуються у якості правових актів або письмових розпоряджень, що спираються на правові акти. На рівні окремих компаній формальні правила втілюються в укладених ділових контрактах.

На відміну від них неформальні правила не мають конкретних авторів, вони являють собою соціальні норми, зміст яких документально не підтверджується, а якщо це відбувається, наприклад приймається кодекс честі підприємця, то такий документ формально не є обов'язковим до виконання. Неформальні правила як правило існують на рівні окремих учасників ринку і втілюються у ділових домовленостях.

Неформальні норми у свою чергу спираються у більш широкий базис у вигляді культурних традицій та цінностей, що характерні для певного суспільства. Культурні традиції пов'язані з відтворенням сталих практик поведінки, які увійшли у звичку, закріплені у місцевих звичаях.

Проте, якість інститутів залежить не лише від якості правил — чи вони є формальними чи неформальними, а й від якості санкцій за невиконання цих правил. Як вже було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує система санкцій, що визначає механізм підтримки правил та примусу до їх виконання.

Організації, згідно визначення Д. Норта, складаються з груп індивідів, пов'язаних між собою спільними цілями. Згідно загальноприйнятої класифікації вони поділяються на економічні, політичні та соціальні [4].

Характеризуючи інституційне середовище в Україні слід відзначити його надзвичайну слабкість. Це підтверджується не лише українськими, а й іноземними дослідниками. Так, за рівнем розвитку інституційного середовища у 2004 році серед 104 країн світу Україна посіла 89 місце. Джерелом такого низького показника є наявність проблем практично у кожному сегменті інституційного середовища. ^

Візьмемо, наприклад, формальні правила. По-перше, у формальних правилах недостатньо визначені права власності що призводить до зростання трансакційних витрат. Нові формальні правила не завжди доповнюють вже існуючі формальні та дуже часто вступають у конфлікт з неформальними, тобто не виконується принцип комплементарності інститутів, принцип, який стверджує, що інститути доповнюють один інший та бажаний економічний ефект досягається лише на основі взаємопов'язаних інституційних змін.

Іншою проблемою є нестабільність законодавчої бази. Так, 80 % підприємств вважають, що часті зміни у законодавстві перешкоджають розвитку їх підприємств та створюють несприятливе конкурентне середовище. Наприклад у 2003 році було прийнято понад 1200 нормативних актів, що регулюють конкурентне середовище. Спотворена система неформальних правил — серед яких, нажаль, провідне місце займає корупція, зловживання і таке інше. Залишається широко розповсюдженою практика неофіційних виплат. Так, за даними соціологічних опитувань лише 18 % підприємств повідомили, що ніколи не здійснювали неофіційних виплат представникам влади за “вирішення питань”. Система санкцій за невиконання правил, що у розвинутих країнах представлена судами, також не виконує своїх функцій контролю. Лише 14 % опитуваних вважають, що судова система захищатиме їхні договірні чи майнові інтереси у ділових суперечках [5].

Політичні організації в Україні, чи вони є місцевою чи центральною владою, непослідовно інтерпретують нормативні акти, що регулюють ділову активність. Лише 30 % опитуваних вважали, що місцеві органи влади чітко та неухильно дотримуються усіх законів та нормативних актів, виданих центральними органами влади. Лише 20 % вважали, що місцеві органи влади забезпечують рівні умови ведення бізнесу, тобто “правила гри”.

Недостатньо розвинуті економічні організації, такі як профспілки підприємців та покупців, які не захищають права підприємців та покупців. Згідно даних соціологічних опитувань підприємства України не беруть активної участі у ділових об'єднаннях: лише кожне 4-е підприємство є членом ділових або професійних асоціацій. Майже 80 % підприємств, які не є членами асоціацій, не вважають, що таке членство піде їм на користь [5].

Таким чином, незважаючи на те, що приймається велика

кількість законів, не усі вони призводять до очікуваних результатів. Це відбувається через те, що не виконується принцип комплементарності та легітимності інститутів та нові правила вступають у конфлікт зі старими формальними та неформальними нормами. А система санкцій через свою недосконалість не в змозі їх захистити. Через свою недосконалість санкції можуть підтримувати й неефективні неформальні інститути, зокрема корупцію.

Слід визнати, що неформальною нормою, що заважає вдалому функціонуванню економіки України залишається корупція. Слід зазначити, що корупція є настільки закоренілою, що її надзвичайно важко позбутися. Відповідно, боротьба з корупцією не може відбуватися шляхом революційних змін а й тим більше не слід очікувати миттєвих змін, тому що цей неформальний інститут має значну схильність до мутації, самовідтворення та збереження.

Викривлення, нерозвиненість, неефективність правил та організацій призводить до зростання витрат впливу і до такого явища, що в економічній літературі отримав назву — інституційного монополізму [1], який виявляється у створенні нерівних умов конкуренції, на відміну від підприємницького монополізму, що витікає з самого характеру виробничого процесу. Усе це спотворює механізм конкуренції, який виявляється у вільному русі капіталу.

Таким чином, комплекс мір щодо покращення конкурентного середовища та поживавлення конкурентних відносин повинен бути направлений на покращення інституційного середовища, що являє собою базис усього суспільства.

При генеруванні нових правил, слід враховувати надзвичайну складність та ієрархічність інституційних систем.

1. Інститути пов'язані між собою. Наприклад, можна дозволити продавати та купувати активи, проте, якщо не врегульовані правила доступу до них, то замість вільного переливу капіталу відбуватимуться різного роду викривлення. Таким чином, слід враховувати принцип комплементарності інститутів.

2. Склад інститутів принципово неоднорідний. Наприклад, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує група правил, що визначає механізм їх підтримки та примусу до їх виконання. Таким чином, правила гри доповнюються правилами контролю, як наприклад доповнюють правила уплати податків правилами податкового адміністрування.

3. Рівні інституційної системи змінюються з різною швидкістю.

Новий закон може бути прийнятий відносно швидко, проте неформальні правила з трудом піддаються змінам. Найбільш інерційними є культурні традиції та цінності. Вони не перебудовуються автоматично услід за зміною формальних норм або за прикладом окремих, хоча й впливових гравців. Й навіть якщо бажані зміни відбуваються, процес потребує більш тривалого проміжку часу.

4. Інструменти цілеспрямованої дії на різні рівні системи також відмінні. Закон, чергова зміна до закону можуть бути прийняті з використанням адміністративного ресурсу або просування вузькою групою політичних гравців. Якщо прийняття нового закону спрямовано на те, щоби примусити учасників ринку змінити прийняті раніше неформальні схеми поведінки й ділові стратегії, підштовхнути їх до коректування неформальних правил, потребуватиме наполегливе адміністрування його виконання. Для впливання на культурні прошарки застосування лише адміністративних засобів буде недостатньо. Знадобиться немало зусиль щодо легітимізації нових правил та забезпечення їх підтримки більш широким соціальним середовищем.

Таким чином, у країні за перехідною економікою недостатньо прийняти “добрі закони”. Потрібний час, щоби забезпечити прилаштування правил до реалій економічної, юридичної та соціальної дійсності. Слід забезпечити комплементарність та легітимність правил а також уникати використання шкідливих неформальних норм. Слід створити прозору систему санкцій, що буде здатна ефективно захищати права власності, зафіксовані у формальних правилах, й тим самим знижувати рівень трансакційних витрат в економіці.

Література

1. Костусев А. А. Конкурентная политика в Украине: Монография. — К.: КНЗУ, 2004. — 310 с.
2. Коуз Р. П. Фирма, рынок и право. — М.: Дело ЛТД - Catallaxy, 1993. — С. 392.
3. Либман А. Между “клановим капитализмом” и управляемой демократией. Взаимосвязь экономической и политической систем в современной России // Свободная мысль. — 2004. — № 6. — С. 97-111
4. Норт Д. С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М., 1997. — С. 190.

5. Бізнес-середовище в Україні Проект “Дослідження підприємницької діяльності в Україні / Міжнародна Фінансова Корпорація. — К., 2004.
6. Інтерв'ю с Рональдом Коузом на учредительной конференції Міжнародного общества нової інституціональної економіки в Сент Луїсе, 17 вересня 1997 року // Квартальний бюллетень клубу економістів. — Мінськ: Пропілен, 2000. — Вып. 4.
7. www.webforum.org.

Резюме

В статті робиться спроба прослідкувати взаємозв'язок конкурентної і інституціональної середовища. Оцінюється якість інституціональної середовища в Україні і її важливість для розвитку повноцінних конкурентних відносин. Діаються рекомендації для ефективного формування інститутів.

Рецензент доктор економ. наук, професор М. І. Зверяков