

УДК 330.837  
DOI

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ИНСТИТУТОВ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

**Романинец Р.Н.,**  
канд. экон. наук, доцент  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и  
государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика;  
**Козий К.Ю.,**  
магистрант  
ГОУ ВПО «Донецкая академия управления и  
государственной службы  
при Главе Донецкой Народной Республики»,  
г. Донецк, Донецкая Народная Республика

*В статье рассмотрено понятие «институт» как набор правил поведения, предписывающий или запрещающий определённые повторяющиеся способы действия и взаимодействия. Установлено, что несовершенство институциональной среды и высокий уровень транзакционных издержек негативно влияют на развитие конкурентных отношений в экономике.*

***Ключевые слова:** институционализм, экономика, издержки, эффективность, конкуренция*

## **THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF INSTITUTIONS IN FORMING COMPETITIVE RELATIONSHIPS**

**Romaninets R.N.,**  
Cand. econom. Sciences, Associate Professor  
SEE HPE «Donetsk Academy of Management and  
Public Administration under the Head  
of Donetsk People's Republic»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic;  
**Koziy K.Yu.,**  
undergraduate  
SEE HPE «Donetsk Academy of Management and  
Public Administration under the Head  
of Donetsk People's Republic»,  
Donetsk, Donetsk People's Republic

*The article defines the concept of an institution as a set of rules of behavior that prescribes or prohibits certain repetitive modes of action and interaction. It was found that the imperfection of the institutional environment and the high level of transaction costs negatively affect the development of the competitive environment and competitive relations in the economy.*

**Keywords:** *institutionalism, economics, costs, efficiency, competition*

*Постановка задачи.* Успешность экономического развития страны определяется, прежде всего, наличием базовых институтов – государственных и частных, формальных и неформальных, экономических, социальных и политических, т. к. именно они определяют характер и эффективность функционирования экономики. Поэтому одним из важнейших аспектов формирования конкурентных отношений стало создание институтов конкуренции. Сегодня «институты», как никогда ранее, укрепляют свои позиции в экономической науке, претендуя на роль «панацеи» в решении проблем национальной экономики и объяснении механизмов функционирования экономических систем. Впрочем, долгое время они оставались в стороне от экономической науки. Неоклассическая доктрина, признававшаяся господствующей в течение длительного времени, просто игнорировала институциональную среду. Как следствие, теория «мейнстрима» оказалась неспособной раскрыть и интерпретировать различия в функционировании различных обществ и экономики при использовании рыночных механизмов в течение определённого периода. Роль в объяснении этого взяла на себя теория институционализма.

*Анализ последних исследований и публикаций.* В экономической теории обозначились, как минимум, два направления, ставящих институт краеугольным камнем своих исследований, – старый и новый институционализм. Говоря о «институциональном буме», прежде всего имеют в виду новый институционализм в лице таких известных его представителей, как Коуз Р., Норт Д., Уильямсон А. [5-7], забывая, что старый институционализм – продолжатель идей Т. Веблена [1], ещё жив и продолжает успешно развиваться. Свидетельством тому являются труды Н. Грегори, В. Даггера, Ф. Мировски, М. Тула, Д. Ходжсона.

*Актуальность.* Динамизм современных рыночных отношений, развитие конкуренции и всё более увеличивающиеся транзакционные издержки предъявляют новые требования к современным институциональным структурам. Ускорение

институциональных изменений является неотъемлемой частью процесса развития, именно этим и объясняется актуальность данной статьи.

*Цель статьи* – рассмотреть различные подходы к определению понятия «институт», а также проанализировать его роль в формировании эффективных рыночных отношений по средствам конкуренции.

*Изложение основного материала исследования.* Центральным инструментом институционального анализа является институт. Важно помнить, что категория института была привнесена в экономику из социальных наук, в частности, из социологии, где «институт» определяется как совокупность ролей и статусов, предназначенных для удовлетворения общественной потребности.

Следует отметить, что последователи старого и нового институционализма не признают идейной преемственности, подчёркивая слишком глубокие различия методологического и концептуального характера между ними. Однако институты имеют значение как для представителей старого, так и для представителей нового институционализма. Здесь необходимо отметить, что именно Т. Веблен и его сторонники В. Гамильтон, Р. Коммонс, У. Митчелл были первыми, кто поставил вопрос о том, что именно институты определяют способ движения экономических систем [1].

Некоторые учёные рассматривали институты, как «господствующие и в самой высшей степени стандартизированные общественные привычки». «Институты, – писал У. Гамильтон, автор термина «институционализм» – это словесный символ, помогающий точнее описать группы общественных нравов. Они означают доминирующий и постоянный образ мышления и действий, ставший привычкой для группы или обычаем для народа» [3]. Такое определение, вне всякого сомнения, заостряет внимание на том, что институты – это продукт общественных действий, но, что самое главное, они облегчают осуществление транзакций, тем самым «освобождая и расширяя индивидуальные действия». Таким образом, институт в пределах старого институционализма выступает как социально-культурный феномен, подчёркивает признак привычности, устойчивости и распространённости образа мышления. Из такого определения вытекает крайне широкая и расплывчатая трактовка института. За это старый институционализм довольно часто подвергался критике

как со стороны неоклассиков, так и представителей нового институционализма, которые обвиняли его в неопределённости предмета исследования и избыточной междисциплинарности.

Другое дело – новый институционализм, где институты рассматриваются в качестве «правил игры в обществе», которые призваны уменьшить неопределённость и отрицательные последствия ограниченной рациональности. Институты в теории нового институционализма возникают прежде всего как «средства по экономии транзакционных издержек», или издержек осуществления рыночных операций. По определению лауреата Нобелевской премии Д.С. Норта, «институты – ограничительные рамки, упорядочивающие взаимоотношения между людьми, из этого следует, что они задают структуру образовательных мотивов человеческого взаимодействия ... Институты уменьшают неопределённость, упорядочивая повседневную жизнь» [5]. При отсутствии проблемы ограниченной моральности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах вообще бы отпала.

В таком виде институт представляет собой экономико-правовой феномен, имеющий значение для объяснения поведения экономических субъектов и влияния на принимаемые ими решения об эффективности использования ресурсов в мире с несимметричной информацией, положительными транзакционными издержками и неопределёнными правами собственности. Итак, эволюция понятия «институт» происходила от социально-культурных толкований к экономико-правовому феномену, каким он предстаёт в трудах современных авторов. Детальное рассмотрение представленных определений позволяет отделить основные весомые элементы данного понятия: норма или правило; повторяющееся взаимодействие, на которое оно направлено и которое структурирует; механизм принуждения, обеспечивающий выполнение правила.

Проведённые обобщения позволяют определить институт как набор правил поведения, предписывающий или запрещающий определённые повторяющиеся способы действия или взаимодействия. Такие правила, с одной стороны, ограничивают, а с другой – стимулируют действия хозяйствующих субъектов, позволяя им осуществлять сознательный выбор и предвидеть реакцию окружающей среды с помощью механизмов принуждения.

Важно помнить, что состав институтов неоднороден. С одной стороны, они состоят из правил, с другой – системы санкций за невыполнение правил. Правила также составляют многоуровневую систему. На первом, базисном уровне, находятся культурные традиции и ценности; на втором – неформальные правила; и на третьем, наиболее формализованном – формальные правила [2].

Формальные правила утверждаются конкретными уполномоченными органами и отражаются в качестве правовых актов или письменных распоряжений, опирающихся на правовые акты. На уровне отдельных компаний формальные правила воплощаются в заключённых деловых контрактах. Неформальные правила или неофициальные, неправовые ограничения – это определённые традиции, установленные обычаи, неписаные кодексы поведения. Фактическую роль неформальных институтов играет экономическая этика или моральные практики. Экономическая этика повышает уровень общественной и, соответственно, хозяйственной координации рынка.

Неформальные нормы опираются на более широкий базис, представленный культурными традициями и ценностями, характерными для определённого общества. Основой культурных традиций является воспроизведение постоянных практик поведения, вошедших в привычку и закреплённых в местных обычаях. Однако культурные традиции – это не просто механическое повторение одних и тех же операций. Их воспроизводство тесно связано со специфическим стилем жизни, средствами восприятия информации, идентификации людей из своей группы и противопоставлении другим группам. Именно это придаёт культурным традициям дополнительную устойчивость.

Следует отметить, что в большинстве классификаций культурные традиции и ценности включаются в состав неформальных правил. Как уже было отмечено выше, наряду с правилами поведения, регламентирующими действия участников рынка, существует система и санкций, определяющих механизм поддержки правил и принуждения к их выполнению.

Институты всегда сосуществуют в определённой системе. Совокупность институтов какого-либо типа составляет институциональную структуру общества. Наиболее обобщённое определение институциональной структуры приводит А. Уильямсон: «это основные политические, социальные и

правовые нормы, которые являются основой для производства, обмена и потребления» [6].

В связи с этим можно предложить следующее определение: институциональная структура – это определённый упорядоченный набор институтов, формирующихся в пределах той или иной системы координации экономической деятельности. Институциональная структура создаёт матрицы экономического поведения, определяет ограничения для хозяйствующих субъектов, а также механизм поддержки правил и принуждения к их выполнению. Институциональная структура любой страны является результатом прошлых действий государства вместе со спонтанным эволюционным отбором наиболее эффективных институтов. Западные страны с рыночной экономикой обладают развитой институциональной структурой, отвечающей главенствующему способу экономической координации. Другая ситуация наблюдается в странах с переходной экономикой. Институциональная структура стран переходной экономики состоит из институтов, которые характерны не только для рыночного порядка.

В отличие от институциональной структуры, институциональная среда включает в себя не только комплекс институтов, но и систему организаций. На принципиальном отличии институтов от организаций настаивает Д. Норт. По его мнению, организации создаются для достижения определённой цели благодаря тому, что существующий набор ограничений определяет возможности для соответствующей деятельности, поэтому в процессе целенаправленного движения организации выступают основными агентами институциональных изменений [5]. Организации состоят из групп индивидов, связанных между собой общей целью. Согласно классификации Д.С. Норта, они делятся на экономические, политические и социальные. В качестве примеров социальных организаций приводятся религиозные общины, клубы; примеров политических организаций – политические партии, парламент, управленческие службы; экономических организаций – фирмы, профсоюзы и кооперативы [5].

Представляя взаимодействие институтов и организаций в виде институциональных изменений, институциональная среда определяет основное направление развития хозяйственной системы, а также те ориентиры, на основе которых происходит

формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов. Как показывает практика, в любом обществе всегда существует смесь из эффективных и неэффективных институтов и именно соотношение между ними определяет траекторию движения общества. Критерием эффективности институтов выступает размер достигнутой ими минимизации транзакционных издержек.

Первым в экономической оборот термин «транзакция» был введён представителем старого институционализма Дж. Коммонсом. Согласно его определению, «транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» [4]. Отличие между обменом и сделкой указывает на различие между физическим перемещением благ и перемещением прав собственности на эти блага. В дальнейшем Г. Коузом в работе «Природа фирмы» [7] был предложен термин «транзакционные издержки», который определялся как «расходы пользования рыночным механизмом». Позже это понятие получило более широкое толкование. Оно стало определять любые виды расходов, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где она происходит – на рынке или внутри организации.

В современной экономической теории предлагается много вариантов определения транзакционных издержек, которые одновременно рассматриваются как их отдельные виды: издержки сбора и обработки информации, издержки осуществления расчетов, расходы измерения, расходы заключения контрактов, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения [8]. Таким образом, существование транзакционных издержек связано с затратами пользования общественными институтами и системой координации экономических выборов, существующих в экономике отдельного типа. Это означает, что, во-первых, транзакционные издержки свойственны различным экономическим системам. А, во-вторых, их величина и реальное влияние возрастает с развитием общества и усложнением экономической координации. Этим обуславливается не только возможность, но и целесообразность их использования в качестве достаточно универсального инструмента экономического анализа, в том числе и трансформационных процессов.

Сегодня можно утверждать, что при генерировании, заимствовании и адаптации новых институтов к условиям переходной экономики не учитывалась сложность и иерархичность институциональных структур. Ведь создание институтов – это кумулятивный процесс, при котором отдельные изменения в различных сферах дополняют и поддерживают друг друга. Учитывая это, можно выделить характерные элементы институциональных структур.

Во-первых, институты связаны между собой. Влияние каждого отдельного института определяется наличием поддерживающих институтов и расходами их функционирования, а также степенью развития коррупции, человеческих способностей и технологий. Правила настолько тесно связаны между собой, что нельзя потревожить одну цепь, не тревожа другую. Вот почему институты, которые достигают своей цели в развитых странах, могут не достичь ее в странах с переходной экономикой.

Во-вторых, состав институтов принципиально неоднороден. Как было отмечено выше, кроме правил поведения, регламентирующих действия участников рынка, существует группа правил, определяющих механизм их поддержки и принуждения к исполнению.

В-третьих, уровни институциональной структуры меняются с разной скоростью. Новый закон может быть принят относительно быстро, однако неформальные правила сложно поддаются изменениям. Наиболее инерционными являются культурные традиции и ценности. Они не подстраиваются автоматически вслед за изменением формальных норм или по примеру отдельных, хотя и влиятельных игроков. И даже если желаемые изменения происходят, процесс институциональных преобразований требует более длительного промежутка времени.

В-четвёртых, инструменты целенаправленного воздействия на разные уровни институциональной структуры также отличаются. Так, закон, очередное изменение в законе может быть принято с использованием административного ресурса или продвижением узкой группой политических игроков. Если принятие нового закона направлено на то, чтобы заставить участников рынка изменить принятые ранее неформальные схемы поведения и деловые стратегии, подтолкнуть их к коррекции неформальных правил, это потребует упорного администрирования его выполнения.



Теоретическая модель взаимосвязи рыночных институтов и конкуренции имеет два важных аспекта. Так, с одной стороны, именно благодаря конкуренции происходит отбор эффективных институциональных ограничений, составляющих в совокупности институциональную структуру того или иного экономического порядка. А с другой – эффективные рыночные институты призваны стимулировать дальнейшее развитие конкурентных отношений [2].

Согласно пяти тезисам, выделенным Д. Нортом в одноимённом труде, «ключевым моментом в институциональных изменениях является непрерывное взаимодействие между институтами и организациями в экономической конкурентной среде». Конкуренция побуждает организации постоянно инвестировать в навыки и знания, чтобы выдержать конкурентную борьбу. Эти навыки и знания способны сформировать более глубокое понимание альтернативных возможностей, что, в свою очередь, изменит институты. Ведь именно благодаря конкуренции и действиям научно-технического прогресса предприниматели получают новые возможности.

«Устойчивые монополии, являются ли они политическими или экономическими организациями», – как отмечает Д. Норт, – «не должны ради выживания заботиться о нововведениях. Но фирмы, политические партии или даже высшие образовательные учреждения, сталкивающиеся с конкуренцией, должны прилагать усилия по повышению своей эффективности. Когда конкуренция «придушена» по каким-либо причинам, организации будут иметь меньшие стимулы для инвестиций в новые знания и, как следствие, это не вызовет быстрых институциональных изменений. Результатом этого будут застоявшиеся институциональные структуры. Прочная конкуренция между организациями, наоборот, ускорит процесс институциональных изменений» [7].

Можно утверждать, что существует много институциональных преград для развития конкуренции. Особую значимость они принимают в странах с переходной экономикой. Так, в таких странах главными институциональными барьерами для внутренней конкуренции становятся формальные правила, устанавливаемые политическими организациями по вхождению фирм на рынок и выходу из него. Частично они связаны с государственным регулированием товарных рынков и рынков

факторов производства, что ухудшает как условия вхождения на рынок и выхода из него, так и условия роста фирм.

Политические организации способны помешать фирмам начать деятельность на рынке путём введения прямых запретов на создание новых фирм или установлением чрезмерного количества правил, регулирующих вступление на рынок. Неопределённость прав собственности на землю также уменьшает возможности предприятий по вступлению на рынок. Несовершенное функционирование кредитных рынков приводит к ограничению доступа к кредитам для некоторых участников, особенно для малых и средних предприятий. Такое положение вещей может сдерживать фирмы от вступления в некоторые сферы деятельности, препятствовать их росту и ограничивать развитие конкуренции на товарном рынке. Правила вступления фирм на рынок, как оказалось, могут уменьшить конкуренцию на внутреннем рынке, даже если страна открыта для международной конкуренции.

Политические организации также могут препятствовать вступлению фирм на рынок, увеличивая расходы выхода из него. Так, предприятия не будут заинтересованы входить на рынок, если расходы выхода чрезмерные или этот выход вообще невозможен. Формальные институты увеличивают расходы выхода с рынка, включают регулирование рынка факторов производства, например, трудовое законодательство делает затратным, а порой невозможным увольнение рабочих. Чрезмерные формальные правила также способствуют коррупции и приводят к неблагоприятным последствиям в сфере распределения ресурсов. Большое количество исследований показывает, что чрезмерное регулирование товарных рынков и рынка труда заставляет предприятия перемещаться на неформальный рынок, чтобы избежать высоких расходов, связанных с бизнесом и наймом рабочих в формальном секторе [8].

*Выводы по проведенному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме.* Таким образом, с одной стороны, конкуренция способствует отбору наиболее эффективных рыночных институтов и организаций, что приводит к формированию эффективной институциональной среды и общего экономического развития. А с другой – сама институциональная структура общества, в зависимости от того, предоставляет или не предоставляет необходимые стимулы, способна повышать или

понижать степень конкуренции на рынке. Несовершенство институциональной среды и высокий уровень транзакционных издержек негативно влияют на развитие конкурентной среды и конкурентных отношений в экономике. Однако в современной экономической литературе этот круг вопросов ещё не получил должного изучения и нуждается в дальнейших разработках.

#### *Список использованных источников*

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен; пер. с англ. С.Г. Сорокина; общ. ред. В.В. Мотылева. – М.: Прогресс, 2016. – 367 с.
2. Винниченко И.И. Институциональная экономика: учебное пособие / И.И. Винниченко, О.В. Гончаренко, Е.А. Кобець. – Днепропетровск: Свидлер, 2019. – 216 с.
3. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Science / W. Hamilton. – New York, 2017. – Vol. VIII.
4. Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. – 2018. – Vol. 21. – P. 648-657.
5. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д.С. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 2017. – 180 с.
6. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 2018. – № 5. – С. 31.
7. Coase R. The Nature of the Firm: Influence // Journal of Law, Economics and Organization. – 2020. – Vol. IV. – P. 33-47.
8. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях / Д.С. Норт // Квартальный бюллетень клуба экономистов. – 2020. – Вып. 4. – С. 3-15.