

Сурай А.С.,

*к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,  
Черкаський державний технологічний університет*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО РОЗУМІННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

**Анотація.** У статті здійснено спробу розглянути ділове середовище регіону, спираючись на базисні положення інституціонального підходу. Представлені напрями мають істотні відмінності в методології та підході дослідження, однак їх об'єднує вплив культурних традицій і цінностей та характер наявних і виникаючих інституцій різного характеру. Доведено, що соціальним групам нерационально насаджувати інститути, які їм не характерні, нерационально суб'єктивно підмінити одну інституцію, що склалася, на іншу навіть за умови надзвичайної ефективності функціонування останньої в іншому регіоні. Доведено необхідність враховувати історичні, соціально-культурні, технічно-економічні передумови. Здійснено висновок про важливість констатації нежиттєвості теоретичних моделей, побудованих без урахування історико-інституційного контексту регіону.

**Ключові слова:** ділове середовище регіону, інституціональний підхід, культурно-ментальний підхід, рівень розвитку, регіональний погляд.

**Постановка проблеми.** Як демонструють дослідження, нині гостро постає проблема розуміння процесів формування ділового середовища в регіонах України. Вчені доходять висновку, що систематичне вивчення та аналіз ділового середовища регіону – гостра та нагальна проблема. Розвиток та ускладнення соціально-економічних відносин відбувається одночасно з еволюцією інститутів. Для зміни економічних інститутів постсоціалістичних країн у рамках євроінтеграційних процесів недостатньо створити звід законодавчих актів, потрібно враховувати стартові умови для їх успішного застосування, тобто укорінені культурні традиції і цінності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості та закономірності функціонування ділового середовища в різних країнах світу висвітлено у працях таких зарубіжних учених, як Г. Лебон [12], Дж.С. Милль [1], Д. Норт [2], В.М. Полтерович [8], Ф. Хайєк [14], Р.Л. Хайлбронер [4] та ін. Ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень І.Д. Афанасенко [6] та ін. Інституціональний напрям економіки, перенесений на український ґрунт, переробляється такими вітчизняними фахівцями, як Я. Жаліло [10], В. Козюк [11], О.Є. Попов [5], А.А. Ткач [7], А. Чухно [3], О.Г. Шпикуляк [13] та ін.

**Мета статті** полягає у тому, щоб указати, як і за допомогою яких засобів зрозуміти ключові умови формування та функціонування ділового середовища регіону, та визначити оптимальні умови діяльності представників бізнес-структур через призму інституційного підходу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із розвитком економічної науки формувалися різні підходи до розуміння економічної поведінки бізнесмена. Так, у класичній школі економічна поведінка – поведінка раціональна, така, що мак-

симізує корисність, індивідуалістичне, засноване на стійкості переваг і повноті інформації. Ця модель піддалася критиці з боку інституціоналістів, а пізніше – неінституціоналістів. Для компенсації обмеженості неокласичної моделі було запропоновано враховувати під час аналізу чинники неповноти інформації, очікувань і впливу колективних дій та інститутів. У цілому представники інституціонального напрямку змогли зробити практично загальноновизнаним той факт, що без урахування соціально-психологічних чинників економічної поведінки економічна теорія не зможе пояснити багато феноменів.

Роль тих чи інших господарських інститутів повною мірою залежить від поширених у суспільстві традицій і неформальних норм поведінки. Свого часу ще Джон Стюарт Милль, представник класичної школи політичної економії, відзначав, що поширення продукту, так само як і систему економічних відносин, яка виявляється у формах і методах розподілу, можна вважати результатом дії двох груп чинників – конкуренції та традиції («звичаю»), причому економісти зазвичай схильні приділяти увагу лише першій групі чинників [1].

Згідно з відомим визначенням лауреата Нобелівської премії Д. Порта, інститути – це правила гри в суспільстві, які організують взаємовідносини між людьми і структурують стимули обміну в усіх її сферах: політиці, соціальній сфері та економіці [2, с. 6].

Слід чітко розуміти, що і неокласичні, й інституціональні теорії призначені для опису одного і того ж типу економічної системи, за якої жили і живуть їхні творці [3, с. 4–13]. У цьому сенсі справедливе твердження американського економіста та історика економічної думки Р.Л. Хайлбронера [4, с. 54] про те, що економічна наука західних країн відповідає соціальному порядку капіталізму, вона являє собою звід знань і переконань насамперед про нього: «Гідна реакція економічної науки повинна полягати в тому, щоб визнати переплетіння соціальної системи і соціального порядку, який є унікальною історичною властивістю капіталізму, а також визнати неминучість спотворень, що виникають за умов будь-яких спроб описати одне у відриві від іншого. Одним словом, економічна наука повинна усвідомити себе саме не тільки як аналітичну дисципліну, а й як ідеологію».

Це положення демонструє, що спроектовані на основі західного неінституціоналізму дослідні схеми і положення не дають змоги повною мірою аналізувати ті складники еволюції українського суспільства, які пов'язані з розгортанням сформованих, історично притаманних країні соціальних, у тому числі економічних і підприємницьких, інститутів. Окрім того, звичайні методи введення нових понять з іншого економічного середовища приходять до розбіжності запозичених назв і реального економічного змісту. «Українська дійсність, що позначається запозиченим терміном, не вкладається в нього, не впізнає себе в ньому. Ці слова стають знаками іншого життя; водночас відбувається нібито підміна суті» [5, с. 169–173].

У зв'язку із цим інституціональний напрям економіки, перенесений на український ґрунт, переробляється вітчизняними фахівцями. В Україні інституційна економіка виявилася набагато більш затребуваною, ніж у інших більш стабільних суспільствах із ринковою економікою.

Як пише І.Д. Афанасенко, «виявилася недосконалість абстрактно-дедуктивного методу, що застосовується під час аналізу економічних явищ. Він ігнорував середовище, в якому здійснювалося суспільне виробництво і формувалася підприємць: історію, географію, психологію, етику, право, специфічні риси, які накладаються культурою і національним менталітетом» [6, с. 204].

Що ж об'єднує представників інституційного підходу? Застосування ними відповідних дослідницьких схем до аналізу соціальних явищ дає деякі нові результати, зумовлені «дозвольною силою» інституційної методології.

1) Дослідження на мікрорівні дають змогу виділити й описати соціальні практики, які в подальшому інституціалізуються і починають формувати новий простір соціальних обмежень, переваг, можливостей. 2) Дослідження на макрорівні виділяють базові інститути, які визначають природу суспільства і формують рамки, межі інституційних перетворень, здійснюваних на мікрорівні, у процесі безпосередньої економічної, політичної і соціальної діяльності. 3) Поєднання макро- і мікрорівнів досліджень дає змогу визначити не тільки характер, а й глибину інституційних змін, що відбуваються, і трансформацій, що створює базу для побудови прогнозів і перспектив подальшого ходу трансформаційного процесу.

Якщо ж говорити про обмеження інституціонального підходу, то вони полягають у такому. Орієнтація на виявлення стійких соціальних відносин – інститутів, які являють собою структури громадської діяльності, не може не призводити до того, що поза увагою дослідників залишається різноманіття способів прояви інститутів та інституційних форм у реальному житті. Як реалізуються вони в суспільствах із різними культурними основами? Чим визначається специфіка їх прояву в різні періоди часу, для різних соціальних груп? Які характеристики суспільства, що визначають цю специфіку? Відповіді на ці питання вимагають виходу за рамки інституційних уявлень про суспільство і співпраці з представниками, перш за все, підходу з погляду культурно-ментальних особливостей, що вже нами зазначалося раніше.

Розвиток та ускладнення соціально-економічних відносин відбуваються одночасно з еволюцією інститутів. Аксиомою для неінституціоналістів є той факт, що ігнорування – свідоме або

несвідоме – ролі і значення інститутів та інституційних змін, несумісність пропонованих заходів щодо економічного реформування панівної в суспільстві ієрархії інститутів від самого початку прирікають реформи на невдачу.

Ринок як найважливіший інститут підприємництва полягає у комплексі норм, які індивіди використовують під час організації економічних взаємодій. Ці норми, які можна назвати конституцією ринку, включають утилітаризм, цілераціональну дію, довіру, емпатію, свободу і легалізм.

Остання норма передбачає повагу та добровільне підпорядкування закону, специфікує право власності [7]. Вивчаючи норми, притаманні ринковій економіці, та норми, що продовжують діяти в сучасній Україні, А.А. Ткач [7] приводить порівняння у вигляді рис. 1. Зміст рисунку дає змогу зробити висновок, що в Україні ще недостатньо поширені ефективні норми ринкової економіки і підприємць діє саме у цих умовах.

Так, в Україні як країні з певним культурно-ментальним укладом, що характеризується інверсійним типом мислення, відбувається відторгнення імпортованих ринкових інститутів.

Не можна не погодитися з В.М. Полтеровичем, який писав: «Минулий період реформування економіки демонструє, що ми не знаємо, що таке ринкові інститути та як їх створити. Єдине, що ми можемо зробити, це спробувати ввести «ринкові правила гри», запозичуючи форми організації і економічне право з інших систем, які довели свою ефективність» [8]. Однак будь-які правові рамки залишають можливість для багатьох різних варіантів розвитку. Найбільш проникливі адепти радикальних реформ розуміли це, допускали можливість впливу масової культури на характер економічних інститутів, що виникають, але вважали, що ринкове законодавство повинно забезпечити їх ефективність [9].

Практика показала, що це не так. У рамках, здавалося б, аналогічних правових систем можуть виникати як ефективні, так і неефективні норми поведінки. Природний відбір ефективних інститутів не відбувається, неефективні норми поведінки можуть виявитися більш стійкими. Огляд досліджень демонструє, що інститути як зразки і норми поведінки, а також звички мислення впливають на вибір стратегії економічної поведінки і можуть справляти свою дію тривалий період часу.

Для зміни економічних інститутів постсоціалістичних країн у рамках євроінтеграційних процесів недостатньо створити звід законодавчих актів, потрібно враховувати стартові умови для їх успішного застосування, тобто укорінені культурні традиції і цінності. Такий висновок ми робимо з уявлення про те, що будь-яка інституційна побудова є своєрідною системою (рис. 2).

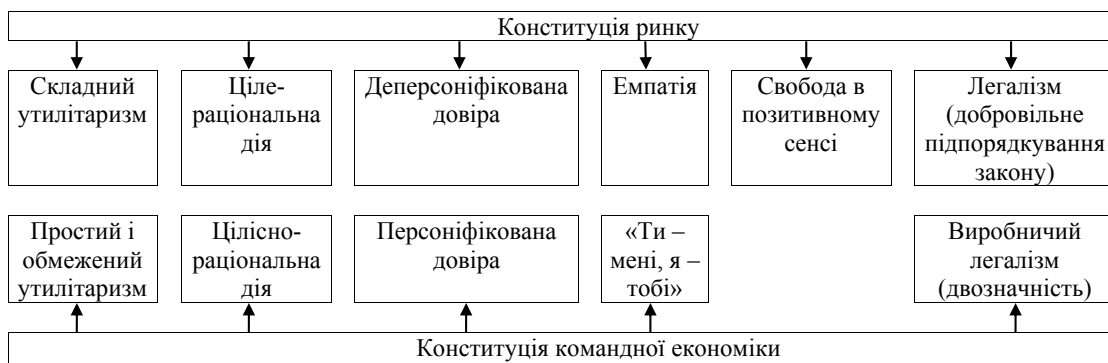


Рис. 1. Порівняння норм ринкової і командної економіки



Рис. 2. Структура інституційної сфери загальноприйнята

Джерело: [10;11]

Структура інституційної сфери, запропонована Я. Жаліло та В. Козюк [10, с. 5–18; 11] демонструє верховенство культурних традицій і цінностей під час виконання економічними суб'єктами законів.

Однак, на нашу думку, структуру інституційної сфери слід доповнити ще одним базовим елементом, який, своєю чергою, впливає на розвиток культури і правил поведінки, – розумовим ладом нації (рис. 3) або, в термінології Г. Лебона, «культурно-ментальною детермінацією нації» [12].



Рис. 3. Структура інституційної сфери (доповнений варіант)

Другим елементом цієї схеми (рис. 3) виступають культурні традиції і цінності, що склалися у даному суспільстві. Культура – специфічний спосіб організації до розвитку людської життєдіяльності, представлений у продуктах матеріальної і духовної праці, у системі соціальних норм і установ, у духовних цінностях, у сукупності ставлення людей до природи, між собою і до самих себе [13, с. 159–165]. Слід відзначити, що

економічна теорія не розглядає культурну підсистему, вважаючи, що остання управляється економічним інтересом. Тобто нині діє «залишковий» підхід до культури як вибору заданих обмежень або полів невизначеності, яких у міру економічного розвитку повинно ставати все менше і менше. Культура нібито «всихає» на вітрі економічної свободи. Однак із погляду неінституційної теорії культурна підсистема може входити в предмет економічної науки як самостійний елемент. Це тягне за собою визнання не тільки самої проблеми, а й неповноти вихідної економічної моделі. Не випадково, що Нобелівські премії з економіки останнім часом присуджуються саме представникам неінституційного напрямку (О. Уільямсон (2009), О. Харт (2016)).

Культурні традиції пов'язані з відтворенням стійких практик поведінки, які увійшли у звичку, закріплені в місцевих звичаях. Вище (рис. 2, 3) розташовуються неформальні (неписані) правила, представлені соціальними нормами, на рівні ж окремих учасників ринку – їх діловими домовленостями. Дотримання неформальних правил більшою мірою спирається на соціальний капітал, який має у своїй основі довіру і репутацію учасників ринку, та впевненість у тому, що інші знають ці правила і готові дотримуватися. При цьому неформальні правила не претендують на універсальність, вони більше прив'язані до конкретних сегментів ринку й окремих груп. Роль неформальних правил величезна. Наведемо відомий вислів Нобелівського лауреата з економіки Д. Норта: «Ми, що живемо в сучасному західному світі, вважаємо, що життя й економічні процеси підкоряються писаним законам і звичаям громадськості. Однак навіть у найрозвиненіших економіках формальні правила становлять невелику (хоча й дуже важливу) частину тієї сукупності обмежень, які формують перед нами ситуації вибору... Наша поведінка у величезній мірі визначається неписаними кодексами, нормами і умовностями» [2, с. 6]. Очевидно, що в сучасній Україні, незважаючи на процеси євроінтеграції, неформальні норми і правила поведінки, якими керуються підприємці, відіграють більш істотну роль, ніж у згаданому Д. Нортом розвиненому європейському співтоваристві.

Фінішним колом запропонованої структури (рис. 2, 3) є формальні правила, укладені в правових актах, а на рівні окремої компанії – в укладених ділових контрактах.

Слабка ланка інституційної системи, яка формує підприємницькі норми поведінки, – це розрив між неформальними і формальними нормами, у результаті якого в Україні народжуються інституційні пастки (неплатежі, приховування податків, корупція). Проблема полягає у тому, що, незважаючи на наявну взаємозумовленість формальної і неформальної сторін господарської організації, їм властива певна неузгодженість. Зміна тієї та іншої не завжди збігається в часі. В умовах стабільності формальних правил поведінки й інститутів, що їх забезпечують, подібні розбіжності можуть слугувати лише стимулом для модифікації системи, що діє нині. Зовсім інша ситуація виникає під час зміни принципів, або корінних умов, самої формальної організації господарської діяльності. Нова формальна організація стикається з інерцією колишніх неформальних норм поведінки, причому ключову роль відіграють не тільки господарські, а й специфічно національні та соціокультурні стереотипи.

Як цілком справедливо зазначає Я. Жаліло, «...неузгодженість між формальними правилами і неформальними нормами призводить до парадоксальної ситуації: нікому не вигідно слідувати формальним правилам» [10, с. 5–18]. Економічне середовище виявляється деінституціоналізованим, оскільки його

формальна структура (набір правил) повністю не узгоджується з поведінкою суб'єктів, які беруть участь у господарському обороті. Переконавши про це писав Ф. Хайєк [14, с. 105]: «Буквально всі блага цивілізації і саме наше існування залежать, як я вважаю, від продовження нашого бажання нести тягар традицій. Ці блага аж ніяк не «виправдовують» ношу. Однак альтернативою можуть бути лише злидні і голод».

Надзвичайно важливий внесок у розуміння ключових факторів впливу на напрям і темп розвитку соціуму, змін, які в ньому відбуваються, зробили сучасні вчені М.П. Коваленко та І.М. Коваленко. Вчені акцентують увагу на впливі ситуаційної змінної «спонтанна соціалізованість» як варіант природи змін. Особливої уваги заслуговує її інтерпретація в «примусову соціалізованість» у слов'янському суспільстві. По суті, дослідження закладають фундамент побудови ефективної моделі розвитку ділового середовища регіону, яке неможливе без урахування феномену «спонтанна соціалізованість» та споконвічних ролей вітчизняних лідерів (підприємців у тому числі) [15, с. 4–8].

**Висновки.** Представлені напрями мають істотні відмінності в методології та підході дослідження. Проте їх об'єднує вплив культурних традицій і цінностей на характер економічних інститутів, що існують та виникають. Суспільству не можна нав'язати інститути, йому не властиво, неможливо суб'єктивно замінити один інститут іншим, нехай він навіть виявив свою ефективність в іншій країні. Необхідно враховувати історичні, соціально-культурні, технічно-економічні передумови. Винятково важлива констатація нежиттєвості теоретичних моделей, побудованих без урахування історико-інституційного контексту.

#### Література:

1. Милль Дж.С. Основы политической экономии : в 3-х т. / Дж.С. Милль ; пер. с англ. ; общ. ред. А.Г. Милейковского. – М. : Прогресс, 1981.
2. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начало, 1997. – С. 6.
3. Чухно А. Институционализм: теория, методология, значения / А. Чухно // Экономика Украины. – 2008. – № 6. – С. 4–13.
4. Хайлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р.Л. Хайлбронер // THESIS. – 1993. – № 1. – С. 54.
5. Попов О.Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О.Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169–173.
6. Афанасенко И.Д. Философия предпринимательства / И.Д. Афанасенко // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2004. – № 4. – С. 204.
7. Ткач А.А. Нова інституціональна економічна теорія : [навч. посіб.] / А.А. Ткач. – К. : Центр уч. літератури, 2007. – 304 с.
8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Вып. 2.
9. Furubotn E.G. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics (Economics, Cognition, and Society) / E.G. Furubotn, R. Richter. – MI : University of Michigan Press, 2005. – 672 p.
10. Жаліло Я. Еволюція чинників дієвості економічної політики держави та інституційна криза в Україні / Я. Жаліло // Економічна теорія. – 2015. – № 2. – С. 5–18.
11. Козюк В. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституційних характеристик національної та глобальної економік : [навч.-метод. посіб.] / В. Козюк ; 2-е вид., випр. і доп. – Тернопіль : Вектор, 2015. – 248 с.
12. Лебон Г. Психология социализма / Г. Лебон ; пер. с фр. – СПб. : Мает, 1995.
13. Шпикуляк О.Г. Економічні інституції та інститути у розвитку теорії ринку / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 159–165.
14. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. – М. : Новости, 1992. – 304 с.
15. Коваленко Н.П. О применении моделей менеджмента к исследованию процессов изменений / Н.П. Коваленко, И.Н. Коваленко. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Економіка і менеджмент. – 2016. – Вип. 18. – С. 4–8.

#### Сурай А.С. Институциональный подход к пониманию формирования и функционирования деловой среды региона

**Аннотация.** В статье предпринята попытка рассмотреть деловую среду региона, опираясь на базовые положения институционального подхода. Представленные направления имеют существенные различия в методологии и подходе исследования, однако их объединяет влияние культурных традиций и ценностей и характер существующих и возникающих институций разного характера. Доказано, что социальным группам нерационально насаждать институты, которые ему не характерны, нерационально субъективным образом подменять одну сложившуюся институцию на другую даже при условии чрезвычайной эффективности функционирования последней в другом регионе. Доказана необходимость учитывать исторические, социально-культурные, технические, экономические предпосылки. Сделан вывод о важности констатации нежизнеспособности теоретических моделей, построенных без учета историко-институционального контекста региона.

**Ключевые слова:** деловая среда региона, институциональный подход, культурно-ментальный подход, уровень развития, региональный взгляд.

#### Surai A.S. An institutional approach to understanding the formation and functioning of the business environment of the region

**Summary.** The article attempts to consider the business environment of the region, based on the basic provisions of the institutional approach. The presented directions have significant differences in the methodology and approach of the study. However, they are united by the influence of cultural traditions and values and the nature of existing and emerging institutions of a different nature. It is proved that it is irrational to impose social groups on institutions that are not characteristic of it, in an irrationally subjective way to substitute one established institution for another, even if the latter is extremely effective in another region. The need to take into account historical, socio-cultural, technical, and economic prerequisites is proved. The conclusion is drawn on the importance of ascertaining the lifelessness of theoretical models built without taking into account the historical and institutional context of the region.

**Keywords:** business environment of region, institutional approach, cultural-mental approach, level of development, regional perspective.