

ГЕНЕЗИС ІНСТИТУЦІЙНОЇ ТЕОРІЇ

Ватченко Борис Сергійович

*кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Державний вищий навчальний заклад
«Приазовський державний технічний університет»*

Особливе місце у сучасній економічній теорії займає інституційний напрямок. Термін «інституційна економіка» запровадив Уолтон Гамільтон у своїй статті, яка була опублікована у 1919 році у *American Economic Review*.

Розвиток інституційної теорії як школи економічної думки пройшов наступні етапи.

Перший етап (20–30-ті рр. ХХ ст.) – так звана «стара» школа інституціоналізму, або ранній інституціоналізм, період формування теоретико-методологічних засад. Класичний інституціоналізм зародився на початку ХХ століття у США із появою книги Торстейна Веблена «Теорія праздного класу». Він вважав, що інститутами є звичайні способи здійснення процесу суспільного життя у зв'язку з матеріальним оточенням, в якому живе суспільство. Крім того він створив теорію «демонстративного споживання», показавши, що покупки часто викликані не необхідністю, а бажанням продемонструвати оточуючим свій рівень статку.

Д. Коммонс пропонував своє визначення інституту як колективної дії з контролю, лібералізації та розширення індивідуальної дії. Він вважав, що базовою одиницею інституціональної економіки є «трансакція», основний зміст якої – обмін не товарами, а правомочністю.

У. Мітчел особливу увагу приділив «інститутам фінансового господарства» – всій системі грошового обігу. На думку Мітчелла, гроші відіграють у суспільстві самотійну роль і є основним двигуном економічної діяльності, тому виявлення зв'язку між грошовим обігом та поведінкою людей є основною задачею економіки. Він вважав, що держава повинна втручатися в економіку для вирішення негативних моментів в суспільстві.

Другий етап – післявоєнний період до середини 70-х років ХХ ст. – «оновлений» інституціоналізм. Його представники Г. Мінз, О. Берлі, Дж. М. Кларк сформували теорії трансформації капіталізму; Дж. К. Гелбрейт, Р. Хейлбронер досліджували теорії технократичного детермінізму; Ф. Перру, Ж. Фурастьє сформулювали концепції соціологічного спрямування; Г. Мюрдаль, К. Віттфогель, У. А. Льюїс

займалися аналізом соціальних систем і досліджували проблеми третього світу.

Третій етап – до 90-х років ХХ ст. формується «новий» інституціоналізм (неоінституціоналізм), який поєднав використання неокласичного підходу із традиційним щодо формування та функціонування громадських інститутів. Видатні економісти, які зробили значний внесок у розвиток неоінституціоналізму: А. Алчіан, Г. Демсец (теорія прав власності), Дж. Бьюкенен (теорія громадського вибору), М. Дженсен, У. Меклінг (теорія агентів), Дж. Мейер, Б. Роуэн, Ди Маджіо і Пауэлл (сформуvalи основні засади неоінституційної теорії), Нобелівські лауреати: Р. Коуз, О. Вільямсон (теорія вартості), Дж. Харсаньї, Зельтен Рейнхард (теорія ігор), Д. Норт (теорія економічних та інституційних змін) зміцнили статус нового інституціоналізму.

Д. Норт вважається засновником теорії інституційних змін, метою якої є виявлення внутрішніх (ендогенних) факторів, що сприяють зміні як окремих інститутів, так і інституційної структури суспільства. Згідно з широко поширеним в економіці визначенням Д. Норта «інститути – це розроблені людьми обмеження, які структурують політичні, економічні та соціальні взаємодії. Вони складаються як із неформальних обмежень (санкції, табу, звичаї, традиції, правила поведінки), і з формальних правил (конституції, закони, права власності)» [1]. Інститути згідно Д. Норта, організовують життя людини таким чином, щоб вона не замислювалася про більшу частину своїх дій, що є регулярними, повторюваними і очевидними. «Інституційні встановлення утворюють правила гри... або винайдені людьми обмеження, які формують взаємодію між людьми» [2].

О. Вільямсон запропонував класифікацію інститутів залежно від часового періоду. На першому рівні знаходяться неформальні інститути: звичаї, норми, традиції, релігія, які можуть змінюватися не частіше ніж кожні 100–1000 років. На другому рівні знаходиться інституційне середовище: формальні правила гри – головним чином у галузі прав власності, політики, судової влади, бюрократії (період змін – від 10 до 100 років). На третьому рівні знаходиться управління: метод ведення гри – особливо договір (адаптація методів здійснення угод до угод), період змін – від 1 до 10 років. Четвертий рівень – це рівень розподілу та використання ресурсів (ціни та кількість, коригування стимулів), період змін безперервний. За спостереженнями О. Вільямсона, зміни мають спонтанний характер на першому рівні і свідомий характер другому – четвертому рівнях [3].

У статтях Дж. Мейєра і Б. Роуєна «Інституціоналізовані організації: формальна структура як міф та ритуал» та ДіМаджіо і Пауелла «Ще раз «про залізну клітку» сформовані основні ідеї неоінституційної теорії, а саме: організації та інститути є породженням суспільства (socially

constructed); організації та інститути постійно відтворюються (reenacted); фірма і корисність споживача мають значення, коли вони не є єдиними джерелами прийняття рішень; організації та інститути зачіпають відношення влади, зокрема йдеться про примус до використання правил за допомогою будь-яких санкцій (наприклад, звільнення «незручного» працівника) [4]. Неоінституційна теорія, на відміну від нової інституційної економіки, заснована на тому принципі, що організації змінюють свою поведінку не тільки через раціональність або необхідну ефективність, а й для того, щоб набути легітимності. На думку Дж. Мейєра та Б. Роуєна, «організації, підвищуючи власну легітимність, збільшують тим самим шанси на виживання незалежно від того, чи дадуть запозичені практики та процедури негайний ефект» [5].

Четвертий етап – з 90-х років XX ст. по теперішній час отримав розвиток еволюційний інституціоналізм, який вивчає нововведення, інститути та організаційні зміни як рушійні сили економічного зростання, на противагу традиційному підходу, заснованому на рівновазі та раціональному виборі. Основні представники: Річард Нельсон, Сідні Уінтер, Джеффри Ходжсон.

Робота Річарда Нельсона та Сідні Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін» дала новий імпульс еволюційній економічній теорії. Економіка сприймається ними як еволюційна відкрита система, яка відчуває постійні впливи зовнішнього середовища (культури, політичної обстановки, природи тощо.) і реагує на них. Вони висунули суттєві зауваження проти неокласичних прогнозів щодо максимізації прибутку та ринкової рівноваги, які вони вважають неефективними при аналізі технологічних інновацій та динаміці конкуренції між фірмами. Одним із головних факторів економічних змін інституціоналісти вважають технологічний розвиток, який призводить до радикальних змін у суспільстві та економіці.

Інститути – це результат процесів, що відбувалися в минулому, і, тому вони не знаходяться в повній згоді з вимогами сьогодення і є консервативним фактором соціальної та психологічної інерції. З одного боку еволюція інститутів впливає на умови економічного життя, з другого – економіка впливає в розвиток інститутів. Отже, можна вважати, що інституціоналізм перетворюється на метод загального аналізу процесів та змін в економічній системі.

Список використаних джерел:

1. North D. C. Institutions. *Journal of economic perspectives*. 1991. № 5 (1). P. 97–112. URL: <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.5.1.97> (дата звернення: 20.07.2025).
2. North D. Institutions, Ideology, and Economic Performance. *Cato Journal*. 1992. Vol. 11. Iss. 3. P. 477–496. URL: <https://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1992/1/cj11n3-11.pdf> (дата звернення: 21.07.2025).

3. Chavance B. Institutional Economics. Paris. La Découverte. 2007. URL: https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9781134059898_A24929760/preview-9781134059898_A24929760.pdf (дата звернення: 21.07.2025).

4. DiMaggio P., Walter W. Powell. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*. 1983. Vol. 48. №. 2. Pp. 147–160. URL: https://www.enriquedans.com/wp-content/uploads/2021/11/The_Iron_Cage_Revisted_Institutional_Isomorphism_a.pdf (дата звернення: 21.07.2025).

5. John W. Meyer and Brian Rowan. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *The American Journal of Sociology*. 1977. Vol. 83. № 2. P. 340–363. URL: [http://www.iot.ntnu.no/innovation/norsi-pims-courses/harrison/Meyer%20&%20Rowan%20\(1977\).PDF](http://www.iot.ntnu.no/innovation/norsi-pims-courses/harrison/Meyer%20&%20Rowan%20(1977).PDF) (дата звернення: 21.07.2025).