



Т. В. Кондратьєва,
кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії та
прикладної статистики Луганського національного
університету імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА АДАПТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ФІРМИ

У статті проаналізовано структуру інституціональної складової адаптивності економічної поведінки фірми. Розроблено інституціональну концепцію забезпечення адаптивної гнучкості економічної поведінки фірми на підґрунті аналізу динаміки трансакційних витрат.

Ключові слова: адаптивність, інституційна складова адаптивності, раціональність, опортунізм, трансакційні витрати.

Т. В. Кондратьєва
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
АДАПТИВНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

В статье проанализирована структура институциональной составляющей адаптивности экономического поведения фирмы. Разработана институциональная концепция обеспечения адаптивной гибкости экономического поведения фирмы на основе анализа динамики трансакционных издержек.

Ключевые слова: адаптивность, институциональная составляющая адаптивности, рациональность, опортунізм, трансакционные издержки.

T. V. Kondratieva
INSTITUTIONAL COMPONENT
OF ADAPTABILITY
OF AN ECONOMIC BEHAVIOR OF A FIRM

The institutional component of the adaptability of economic behavior of a firm is analyzed in the article. There has been grounded the conception of providing adaptability of economic behavior on the basis of analysis of transaction costs.

Key words: adaptability, institutional component of adaptability, rationality, opportunism, transaction costs.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності вітчизняного економічного середовища особливий інтерес становить пошук інтенсивних способів підвищення адаптивності економічної поведінки фірми. Технологічні та управлінські резерви адаптивності досліджуються давно й успішно. Але інституційний потенціал фірми також може бути однією із конкурентних переваг фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідниками сформована широка класифікація інститутів [1–7], визначено поняття інституційної саморегуляції [6], проаналізовано складові інституційного профілю та значущість динаміки інститутів [6; 8–10]. Відсутність єдиної концепції щодо внутрішньої системи інститутів фірми та її впливу на економічну поведінку організації обумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета статті полягає в тому, щоб розробити інституційну концепцію адаптивності економічної поведінки фірми, яка надає можливість побудувати ефективну стратегію її ринкової поведінки в нестабільних ринкових умовах. Зазначена мета передбачає розв'язання таких основних завдань: визначення структури інституційної складової адаптивності економічної поведінки, аналіз впливу інституційних компонентів на ефективність фірми в нестабільному ринковому середовищі, формулювання інституційних умов формування адаптивної поведінки економічної організації.

Основні результати дослідження. Інституційна складова адаптивності економічної поведінки має складну структуру (рис.) і забезпечується такими факторами: рівень інституційної саморегуляції; превалюючі види інститутів; інституційний профіль фірми; інституційний порядок і контроль; напрям інституційної еволюції.

За характером організованості інститути поділяють на формальні та неформальні. Формальні інститути складаються з однозначно зафіксованого тексту правила, правил прочитання й вживання цього тексту, а також процедурного знання того, як і за яких обставин застосовувати

це правило [1]. Ці інститути є результатом цілеспрямованих дій із затвердження та кодифікації відповідних норм і правил. Прикладами формальних інститутів є накази, положення, розпорядження. Особливістю організації таких інститутів є чітка ієрархічність: змінити подальший вищий рівень формальних інститутів складніше, ніж попередній. Відповідність поведінки формальному правилу може бути перевірена за формальними критеріями.

Неформальні правила поведінки не оформляються документально, а існують як система корпоративних звичаїв, традицій, загальноприйнятих форм і способів поведінки [2, с. 21]. Неформальні інститути мають випадковий характер – вони формуються у процесі функціонування та розвитку фірми. На відміну від формальних правил, які можна змінити у відповідних розпорядженнях, неформальні інститути менш сприйнятливі до свідомих людських зусиль.

Поділ правил поведінки за масштабом діяльності передбачає дослідження внутрішніх та зовнішніх інститутів. Внутрішні інститути фірми спрямовані на координацію взаємодії всередині фірми, а зовнішні – на впорядкування відносин фірми в зовнішньому середовищі [3].

Фірма має різні потреби, які, аналогічно особистим, формують піраміду. Відповідно, інститути можуть регулювати відносини у ході реалізації економічних, соціальних чи інших потреб фірми. Ступінь відповідності потребам фірми визначає поділ інститутів на адекватні; такі, що запізнюються; і такі, що випереджають її потреби. Коли чинні правила поведінки вже не відповідають умовам, що змінилися, виникає «ефект запізнення». Іншими словами, існує часовий лаг між інертними правилами та динамічністю економічної поведінки фірми [4].

Коли ж інститути спрямовані на регулювання відносин більш високого рівня, до якого фірма ще не готова, йдеться про «ефект випередження». Навіть якщо метою впровадження таких інститутів є різного роду інновації, нерозуміння і неприйняття членами фірми призводить до

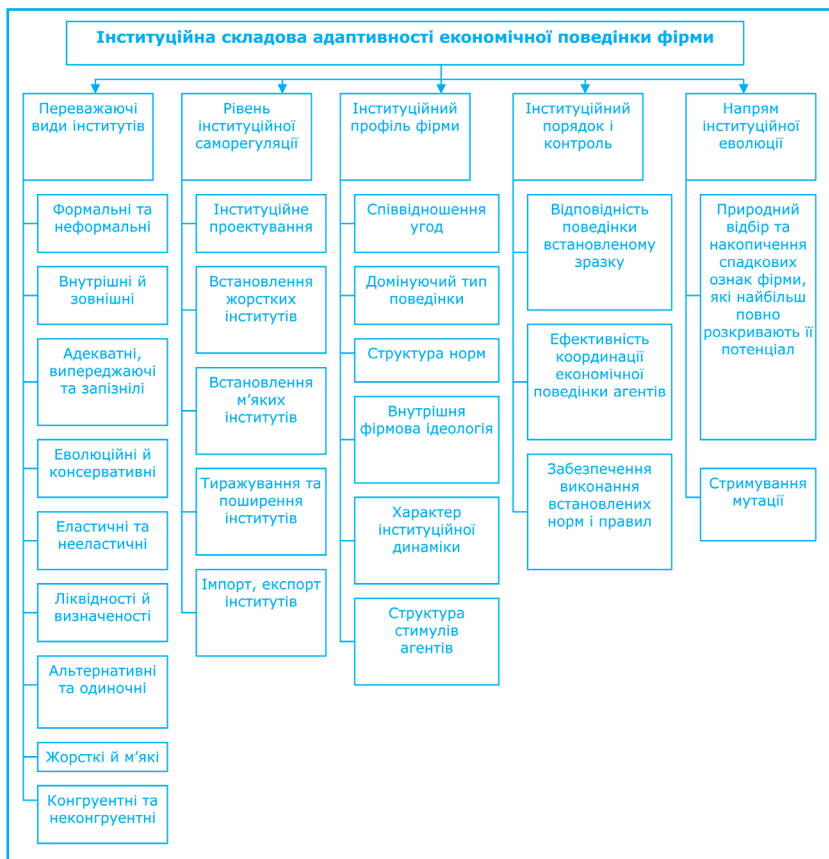


Рис. Інституційна складова адаптивності економічної поведінки фірми
Джерело: Складено автором на основі власних досліджень

зростання трансакційних витрат фірми, стримуючи її економічний розвиток.

Особливий інтерес становить диференціація інститутів за ступенем сприяння економічній еволюції. За цим критерієм розрізняють еволюційні та консервативні інститути. Перші здатні підтримувати високі й стійкі темпи зростання фірми, другі – звужують альтернативи її поведінки [5].

Еластичні та нееластичні інститути розрізняють за ступенем їхньої залежності від змін інституту прав власності як базового елемента інституційної системи. Еластичні інститути безпосередньо залежать від змін у пучку прав власності (інститути розподілу, ієрархії, мотивації). Прикладом нееластичних інститутів є технологічні та технічні норми, які дуже слабо реагують на зміни в інституті власності фірми [6].

Деякі дослідники для класифікації інститутів використовують такий критерій, як тип антиблаг, на зменшення споживання яких спрямована регульовальна дія інститутів. За цим критерієм виділяють два типи інститутів – ліквідності та визначеності [7]. Інститути ліквідності діють у напрямі зменшення безповоротності економічної поведінки економічного суб'єкта. Вони, своєю чергою, поділяються на «ведмежі» та «бичачі» залежно від наявності або відсутності додаткового фактора, що визначає їх використання, окрім зниження безповоротності. «Ведмежі» інститути не мають інших функцій, окрім збільшення варіативності поведінки, та відповідають песимістичним очікуванням, коли єдиним мотивом поведінки є премія за ліквідність. «Бичачі» інститути надають економічним агентам додаткову можливість участі в інвестиціях, додаючи в мотивацію елемент очікування зміни цінності активів. Інститути визначеності націлені на зменшення невизначеності економічної поведінки фірми. Залежно від тривалості виконання функції зменшення невизначеності такі інститути можуть бути однофазовими (знижують невизначеність протягом однієї-двох фаз циклу) та одноперіодни-

ми (розраховані на один або декілька періодів). Аналіз впливу інститутів визначеності й ліквідності на стан ринкового середовища та поведінку економічних агентів ускладнюється через існування «парадоксу Мінські». Він полягає в тому, що інститути визначеності підвищують її лише на певний період часу, створюючи передумови ще більшої невизначеності в майбутньому [7].

За критерієм наявності інститутів, аналогічних або близьких за своєю природою та призначенням, інститути можуть бути альтернативними і безальтернативними. Звичайно, чим більш альтернативним є інститут, тим більшими будуть можливості раціонального вибору й тим більш адаптивною виявиться поведінка суб'єкта, що їх використовує.

За характером встановлення та виконання інститути поділяють на жорсткі (рамкові) і м'які (контурні). Відхилення від чітко заданих жорсткими інститутами параметрів поведінки неприпустиме. Тому такі інститути значно обмежують адаптивність поведінки економічних суб'єктів. Установлення таких інститутів доцільно в тих відносинах, гарантована незмінність яких є безсумнівним пріоритетом. Але, як і інші, цей вид інститутів може бути оновлено або скасовано. М'які інститути формують більш адаптивну поведінку, визначаючи лише контури взаємин суб'єктів. Ступінь адаптивності залежить від широти встановлених рамок.

Відповідність інститутів існуючим соціально-економічним стосункам визначає їх належність до конгруентних (відповідних) чи неконгруентних (неспіврозмірних). Конгруентність інституту – важлива вимога адаптивності фірми.

Основою формування інституційної складової адаптивності економічної поведінки є інституційна саморегуляція – здатність фірми до проектування, створення, генерації, запозичення, відтворення різних інститутів (формальних і неформальних, економічних, соціокультурних тощо), що дозволяє формувати власне інституційне середовище, взаємодіяти з іншими інституційними суб'єктами та функціонувати в інституційному просторі [6]. Вплив на адаптивність економічної поведінки розкривається в механізмі інституційної саморегуляції. Він складається із семи елементів: інституційне проектування; встановлення «жорстких» інститутів; встановлення «м'яких» інститутів; тиражування і поширення існуючих інститутів; импорт, експорт окремих інститутів; адаптація до інститутів, заданих зовні; інституційне співрегулювання [6].

Перший елемент інституційної саморегуляції – проектування інститутів фірми – впливає на створення та розробку моделей інститутів, що впроваджуються в діяльність фірми і можуть як стимулювати, так і обмежувати її економічну поведінку. Важливо передбачити такий вплив, застосовуючи методи теорії поведінки, теорії ігор тощо.

Установлення «жорстких» інститутів, якими на рівні фірми є права власності й певні контракти та угоди, визначають поведінку фірми в довгостроковому періоді, впливаючи на всі складові її адаптивності. Тому важливо завчасно врахувати всі можливі зміни зовнішнього середовища для визначення необхідного рівня їх адаптивності. «М'які» інститути мають варіанти модифікації, альтернативи, їх виконання не завжди забезпечено прямим приму-

сом. Але така варіативність не означає безумовну ефективність економічної поведінки фірми. Важливо, щоб «м'які» інститути забезпечували не тільки можливість реалізації інтересів агентів, а й їхню відповідність інтересам фірми у цілому.

Тиражування і поширення інститутів є тим етапом, на якому розкриваються можливості впливу на процес інституційної регуляції. Своєчасне стимулювання або припинення дії інститутів дозволяє розвивати інституційну складову адаптивності.

Експорт та імпорт інститутів – це один із видів інституційного перетворення. Сучасна фірма може як позичати ефективні формальні та неформальні інститути ззовні, виступаючи їхнім споживачем, так і впливати на зовнішнє інституціональне оточення.

Інституційна адаптація полягає в адекватній реакції фірми на зовнішні впливи інституційного середовища. Відповідність регулювання внутрішньої взаємодії зовнішнім змінам створює можливості використання альтернатив, що надаються.

Спільна діяльність різних економічних суб'єктів вимагає встановлення чи зміни правил поведінки в загальному економічному просторі, тобто інституційної співрегуляції. Урегульованість економічного простору визначає рівень доступної інформації, рівність можливостей, кількість варіантів поведінки – іншими словами, ступінь раціональності економічних суб'єктів. У процесі інституціональної саморегуляції формується набір інститутів у рамках певної фірми.

Третій компонент інституційної адаптивності фірми – її інституціональний профіль (табл.).

За типологією М. Вебера, поведінка фірми може бути афективною, традиційною, ціннісно-раціональною та цілераціональною [8]. Афективна поведінка ґрунтується на моделі «стимул-реакція», коли цілі й засоби не виділяються. У випадку традиційної поведінки цілі та засоби задаються ззовні й мають традиційний характер. Цілераціональна поведінка передбачає володіння максимальною інформацією та когнітивними здатностями, ухвалення рішення на основі багатоступінчастих схем. У випадку ціннісно-раціональної поведінки агенти фірми керуються заданими ззовні цілями.

Основним елементом внутрішньофірмового інституціонального середовища є норми як базові регулятори взаємодії акторів. Найповніше визначають поведінку фірми норми утилітаризму, довіри, емпатії, свободи, легалізму. Простий утилітаризм означає прагнення акторів до отримання максимальної користі поза зв'язком із своєю продуктивною діяльністю. Складний утилітаризм передбачає усвідомлення актором залежності між одержуваною корисністю й результатами діяльності. Норма довіри полягає у формуванні очікувань щодо дій інших акторів, які впливають на економічний вибір. Емпатія передбачає здатність актора розуміти наміри, інтереси та прогнозувати дії контрагента. Свобода економічного суб'єкта – це свідоме використання зовнішнього впливу у власних цілях. Дотримання норми легалізму означає повагу до законів і готовність добровільно підкорятися їм [9]. Розглянуті норми взаємообумовлені. Наприклад, свобода поведінки неможлива без емпатії, що, своєю чергою, заснована на довірі.

Інституціональні зміни – це процес перетворень взаємозалежних формальних правил та неформальних регуляторів, що визначають систему стимулів для економічних агентів [10]. Інституціональні зміни можуть бути як джерелом розвитку фірми, так і перешкодою ефективності її поведінки. Умовою ефективності інституціональних змін є їхнє здійснення відповідно до принципу «керованої еволюції». Еволюційний, або генетичний, шлях інституціональних перетворень передбачає «послідовну зміну й розвиток

різних формальних і неформальних норм, правил, установок, що структурують внутрішню устрій фірми, а також її взаємини із зовнішніми агентами» [6]. Вплив на еволюційні процеси здійснюється через дослідження «економічних генів» – механізму відтворення знанневих активів про сутнісні характеристики фірми.

Ідеологія фірми являє собою спосіб інтерпретації зовнішнього середовища та поведінки інших учасників, що дозволяє мінімізувати кількість інформації при ухваленні рішення. Нормативний підхід визначає ідеологію як думку про те, на основі яких базових цінностей і норм повинна будуватися взаємодія. Залежно від імовірності радикальної зміни ідеології бувають двох типів:

- орієнтовані на інверсію (відмова або від сприйняття нового досвіду, або від ідеології);
- орієнтовані на медіацію нового досвіду (синтез нового досвіду й колишнього світогляду, постійна корекція ідеології).

Найбільш відомими та вивченими є стимули, що сприяють підвищенню ефективності взаємодії учасників фірми як інституціональної угоди:

- змагання агентів (розвиток конкуренції між агентами);
- участь агентів у результатах спільної діяльності (укладання контракту, що передбачає виплату винагороди, яка залежить від результатів діяльності фірми);
- виконання функцій принципала за чергою всіма агентами («колесовидна» структура фірми).

Характеристика інституціонального профілю фірми

Таблиця

Параметр	Значення						
	Ринкова	Індустріальна	Традиційна	Громадянська	Суспільна	Творча	Екологічна
Тип угод	Афективна		Традиційна		Ціннісно-раціональна		Цілераціональна
Тип поведінки	Простий утилітаризм		Складний утилітаризм		Довіра	Емпатія	Свобода
Система норм	Простий утилітаризм		Складний утилітаризм		Довіра	Емпатія	Свобода
Динаміка	Револьюція				Еволюція		
Ідеологія	Інверсія				Медіація		
Стимули	Змагання		Участь у результатах		Колесовидна структура		

Джерело: Авторська розробка

Інституційний профіль складається із таких елементів, як: структура угод різних типів; домінуючий тип поведінки; структура норм; характер інституціональної динаміки; внутрішньофірмова ідеологія; структура стимулів агентів.

Найчастіше виділяють сім типів інституціональних угод:

- ринкова, заснована на максимізації прибутку;
- індустріальна, що полягає в підпорядкуванні взаємодії між людьми вимогам технології;
- традиційна, що базується на забезпеченні відтворення традиції;
- громадянська – підпорядкування індивідуальних інтересів колективним;
- суспільна думка – досягнення популярності;
- творча діяльність – одержання неповторного результату, у якого відсутні аналоги;
- екологічна – відповідність діяльності фірми вимогам екології.

Структура угод, що існують у рамках певної фірми («мапа» угод) виявляє проблеми їхнього співвідношення й напрямки рішення таких інституціональних конфліктів шляхом визначення принципів узгодження різних імперативів, що постають перед організацією. Чим ефективніше будуть розв'язані ці проблеми, тим раціональнішою буде поведінка фірми. Крім того, наявність елементів творчої угоди створює умови інноваційної поведінки фірми.

Інституціональний профіль фірми є головним чинником формування одного із чотирьох типів внутрішньофірмової структури – унітарної, холдингової, мультидівізіональної чи змішаної. Унітарній структурі властива максимальна централізація відносин влади. Процес ухвалення рішення й контроль здійснюються принципом. Проблеми взаємодії в рамках такого типу інституціональної угоди вирішуються шляхом посилення контролю. На противагу унітарній у холдинговій структурі процес ухвалення рішення та контроль максимально децентралізовані. У рамках цієї структури допускається навіть пряма конкуренція між підрозділами фірми. У мультидівізіональній структурі співіснують принципи централізації прийняття стратегічних рішень і децентралізації оперативного контролю й керування. Змішана структура може різними способами, на різних рівнях поєднувати характеристики унітарної, холдингової, мультидівізіональної структур.

Адаптивна поведінка фірми формується в умовах: узгодженості угод різних типів; цілераціональної поведінки; складного утилітаризму, високого рівня довіри, емпатії, свободи та легалізму; еволюційної інституційної динаміки; медіації як основної ідеології фірми; комбінації різних видів стимулів агентів.

Четверта інституційна складова адаптивності економічної поведінки фірми – інституційний порядок, що означає відповідність поведінки економічних агентів визначеному зразку та ефективність її координації. Способом порушення інституційного порядку є тіньова інституціоналізація. Вплив тіньової інституціоналізації на адаптивність економічної поведінки фірми буде досліджено окремо.

Способом забезпечення інституційного порядку є інституційний контроль. Він вважається ефективним у разі повного забезпечення виконання відповідних правил і норм. Основний інструмент такого забезпечення – застосування санкцій у випадку порушення норм.

Останньою складовою адаптивності економічної поведінки фірми є напрям інституційної еволюції. Концепція інституційної еволюції має своїм підґрунтям поняття економічних генів – інформаційного запису (відображення) існуючих у фірми знань про інститути та їх взаємодію, інституціональну саморегуляцію, інституційні протиріччя і способи їхнього розв'язання, варіанти розвитку цих інститутів залежно від змін зовнішнього середовища [6]. Основним завданням є стимулювання таких змін і стримування інституційної мутації. Остання являє собою «процеси, що відбуваються в результаті змін (збою) в інформаційній передачі знань та здобуття їх у вигляді неповних, невірних і таких інститутів, що не відображають специфічність ресурсів фірми» [6].

Необхідно зазначити, що метою інституційної еволюції повинно бути не просте збільшення кількості м'яких, альтернативних, ліквідних, еластичних чи еволюційних інститутів, а їх достатній і необхідний рівень.

Висновки. Отже, адаптивність фірми залежить від достатності адекватних м'яких, альтернативних, ліквідних, еластичних, конгруентних та еволюційних інститутів. Вона

також визначається здатністю фірми формувати власне інституційне середовище, взаємодіяти з іншими інституційними суб'єктами й функціонувати в інституційному просторі (інституційна саморегуляція). Адаптивна поведінка фірми формується в умовах такого інституційного профілю, який забезпечує узгодженість угод різних типів; цілераціональну поведінку агентів; складний утилітаризм, високий рівень довіри, емпатії, свободи та легалізму; еволюційну інституційну динаміку; медіацію як основну ідеологію фірми; комбінацію різних видів стимулів агентів. Крім того, адаптивна поведінка неможлива без дотримання відповідності дій економічних агентів визначеному зразку (інституційного порядку) та забезпечення виконання відповідних правил і норм (інституційного контролю). Основою концепції інституційної еволюції є поняття економічних генів – інформаційного відображення існуючих у фірми знань про інститути та їх взаємодію, інституціональну саморегуляцію, протиріччя і способи їх розв'язання, варіанти розвитку цих інститутів залежно від змін зовнішнього середовища.

Література

1. Панеях Э. Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике / Э. Л. Панеях // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 4. – С. 56–68.
2. Норт Д. С. Концептуальный подход к объяснению истории человечества / Д. С. Норт, Д. Д. Уоллис, Б. Р. Вейнгафт // Экономист. – 2007. – Т. 6. – № 1. – С. 4–59.
3. Носова О. В. Институциональные подходы к исследованию переходной экономики / О. В. Носова // Экономическая теория. – 2006. – № 2. – С. 25–36.
4. Натхов Т. В. Классификация институтов и социальный контракт [Электронный ресурс] / Т. В. Натхов // Семинар Лаборатории институционального анализа ГУ-ВШЭ. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/785/069/1236/Text.pdf>
5. Тренев Н. Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление / Н. Н. Тренев. – М. : ПРИОР, 2000. – 240 с.
6. Удалов Д. В. Закономерности эволюции фирмы как института экономики : автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Д. В. Удалов. – Саратов, 2009. – 44 с.
7. Скоробогатов А. С. Экономическая роль институтов: от онтологической неопределенности к концепции делового цикла / А. С. Скоробогатов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 2. – С. 83–96.
8. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с.
9. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.

Стаття надійшла до редакції 7 лютого 2012 року

Різні погляди – одна держава

аналітика, новини, коментарі
на новому інформаційному порталі

www.osp-ua.info