

РОЗДІЛ ТРЕТІЙ

*Т.Петрушина,
кандидат економічних наук*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исследование экономических институтов является одной из непосредственных задач экономической социологии, актуальность которой усиливается в связи с вызовами современных трансформирующихся обществ. Поиск институциональных механизмов обеспечения экономического роста и регулирования социально-экономического поведения населения предполагает четкое понимание содержания институциональных факторов и выражающих их терминов. В своей предыдущей теоретико-методологической работе автор рассмотрела два имеющихся в современной социологии подхода к понятию “социальный институт”: 1) общесоциологический или макроструктурный подход к институтам как к социальным структурам (общностям, образованиям) и 2) институциональный или нормативно-деятельностный (нормативно-поведенческий) подход к социальным институтам как к правилам и нормам социального поведения [1]. Было показано, что в экономической социологии активно развивается и укрепляется второй, нормативно-поведенческий подход к институтам. Целью данной статьи является теоретическое осмысление на основе институционального подхода поня-

тия “экономические институты” и его конкретизация на примере реальных практик хозяйственной жизни.

Поскольку, по мнению автора, экономические институты следует рассматривать как разновидность социальных институтов. Я разделяю “традиционный, “секторальный”, подход к классификации социальных институтов, предполагающий дифференциацию институтов в соответствии с определенными сферами общественной жизни [2, с. 6]. Все те функции, атрибуты и закономерности развития, какие характерны для социальных институтов как родовых конструктов, присущи и экономическим институтам как их видовой разновидности. Что касается определения экономических институтов, то в их отношении, как и в отношении социальных институтов в целом, существуют самые разнообразные подходы. Нет и однозначной их классификации. Поиск критериев институциональности нередко подменяется механическим наделением разнообразных экономических процессов и явлений статусом экономического института. К экономическим институтам относят институты рынка (как сложной системы многих институциональных составляющих), производства, распределения, обмена, потребления, собственности, торговли и денег, контрактных отношений, регулирование занятости, ценообразования, социальной защиты, предпринимательства, государственного вмешательства в экономику и пр. Изучение критериев институциональности (к которым, на мой взгляд, относятся прежде всего легитимность и функция упорядочивания, регулирования социальных отношений) и классификации экономических институтов следует рассматривать в качестве важнейших направлений дальнейших исследований эконом-социологов.

Для более полного представления о многообразии имеющихся подходов к пониманию экономических институтов приведем наиболее характерные определения и воззрения на них как ученых с мировым именем, так и менее известных, но занимающихся непосредственно институциональной проблематикой. Классик социологической

мысли К.Поланьи под институтами понимал “установленные порядки”, социальные “правила игры” [3, с. 70, 64], значение которых состоит в том, что они упорядочивают и оформляют процесс ведения человеческого хозяйства: “Единство и стабильность, структура и функция, история и политика на операциональном уровне иллюстрирует наше утверждение о том, что человеческое хозяйство – это институционально оформленный процесс” [3, с. 68]. При этом экономическими он называл институты, сконцентрированные на социальной деятельности экономического рода, т.е. деятельности, являющейся частью процесса производства и транспортировки [3, с. 67].

Ведущий мировой авторитет современной экономической социологии М.Грановеттер, определяя экономические институты как социальные конструкты, рассматривает их как социально сконструированные социальные образования, к которым относит фирмы, бизнес-группы, способы организации отраслей хозяйствования [4, с. 84–85]. У М.Грановеттера речь идет, по сути, о двуедином процессе социального конструирования, результатом которого являются конструкты-правила, по которым конструируются социальные образования и конструкты – сами эти образования, которые он называет определенными группами, социальными сетями или наборами социальных связей.

Д.Норт, определяя институты как созданные человеком ограничительные рамки, организующие взаимоотношения между людьми, писал, что они образуют базисную структуру, опираясь на которую люди не только создавали порядок, но и стремились уменьшить неопределенность в процессе обмена [5, с. 151]. К экономическим правилам он относил прежде всего права собственности, понимаемые как пучок прав по использованию и получению дохода от собственности и ограничению доступа других лиц к соответствующему имуществу или ресурсу, и контракты [5, с. 68]. Но если права собственности являются правилами общего порядка, то контракты как ограничения содержат условия конкретного соглашения по обмену. В качестве кон-

кретного примера экономических институтов американский исследователь достаточно подробно рассмотрел правила жилищного рынка и порядок передачи прав на жилье в США [5, с. 85–87]. Важным институциональным “срезовым” организации хозяйственной жизни, по Д.Норту, помимо формальных правил и неформальных ограничений, является механизм обеспечения соблюдения этих правил и ограничений [5, с. 26]. При этом сам контроль требует немалых издержек. Без них невозможно даже установить факт нарушения контракта. Для оценки и измерения степени этого нарушения также необходимы издержки (контрольно-ревизионные, аудиторские услуги и т.д.). Еще больше издержек требуется, чтобы применить санкции к нарушителям.

Дж.Ходжсон в предисловии к русскому изданию своего Манифеста современной институциональной экономической теории писал, что в его книге отсутствует адекватное определение института [6, с. 11]. И хотя сам он определял институты как “суть системы социальных правил”, в этом же предисловии автор Манифеста отнес к институтам “языковые, денежные, правовые системы, системы мер и весов, правила дорожного движения и поведения за столом, а также фирмы (равно как и все прочие организации)” [6, с. 11–12]. Тем самым Дж.Ходжсон склонен к смешению институтов и институциональных комплексов, объединению подходов к институтам как к правилам и как к организациям. Что касается непосредственно экономических институтов, то он их определяет как “суть комплексы привычек, ролей и общепринятых типов поведения” [6, с. 213]. Главным институтом современной экономики Дж.Ходжсон считает рынок, справедливо рассматривая его как целый набор институтов [6, с. 262]. В противовес О.Уильямсону, который писал, что “вначале были рынки”, Дж.Ходжсон правильно возражает: рынок – это не природное состояние, а социально порожденные процедуры и нормы [6, с. 298]. Он обоснованно подчеркивает, что было бы ошибкой не считать “черные” (или противозаконные) рынки социальными институтами: “Сам факт их существования вопре-

ки закону указывает на наличие тщательно разработанных или хорошо развитых механизмов установления контактов, проверки участников на надежность, обеспечения гарантий, что никто из них не донесет властям. Упрочившийся «черный» рынок располагает всеми этими механизмами, равно как и собственными обычаями и образцами рутинного поведения, так что по праву может считаться институтом» [6, с. 259].

Центральное место в анализе экономических институтов у Т.Эггертссона занимают права собственности и контракты. «Структура контракта, – по мнению исландского исследователя, – зависит от правовой системы, социальных обычаев и технических характеристик активов, подлежащих обмену» [7, с. 61]. Развивая эту мысль, следует добавить, что правовая система зависит от государства, социальные обычаи – от культурно-ментальных характеристик людей, а технические параметры – от уровня материализованной культуры (экономической культуры) общества. Нельзя не согласиться и с объяснением действующих правил, которое дает Т.Эггертссон. Фундаментальные правила, управляющие обменом, устанавливает государство. Оно же обеспечивает (или не обеспечивает) их соблюдение. При этом базисная схема прав собственности не только определяется государством, но и отражает предпочтения и сдерживающие средства тех, кто правит государством [7, с. 96].

Сродни этим взглядам («идеи витают в воздухе») понимание сути экономических институтов российским исследователем-экономистом А.Нестеренко, который рассматривает их как принципы экономической деятельности и учреждения, организации, которые обеспечивают их соблюдение [8, с. 51]. Анализируя институциональную систему России на рубеже XX и XXI веков, А.Нестеренко пишет, что за годы реформ в стране возникли и получили развитие все основные рыночные экономические институты (так же как и институты политической демократии), причем как институты-нормы, так и институты-организации [8, с. 114]. Хотя в целом институциональная система остает-

ся пока эклектичной и не обладает выраженным доминированием рыночных институтов над институтами прежней командно-административной системы [8, с. 52]. Это в полной мере относится и к характеристике институционального пространства в современной Украине, переходное состояние которого обуславливает своеобразный симбиоз фундаментальных институтов новой рыночной системы (частной собственности, конкуренции, контрактов как формы договорных отношений между экономическими субъектами) и наследия государственно-плановой системы, прежде всего роли государства, которое и прямо, и косвенно остается крупным экономическим агентом. Кроме альтернативных институтов, существует и так называемый институциональный вакуум, когда некоторые рыночные институты вообще не представлены (или слабо представлены), например фондовый рынок, частная собственность на землю, независимая судебная система и пр.

Своеобразную концепцию экономических институтов предлагает А.Олейник. Он считает, что экономические институты, под которыми понимает соответствующие нормы поведения, в своей совокупности составляют экономическую конституцию: “Характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, получили название институциональной среды, или экономической конституции” [9, с. 32]. В его интерпретации конституция командной экономики была построена на нормах простого и ограниченного утилитаризма, ценностно-рационального действия, персонифицированного доверия, двоемыслия (провозглашаемому легализму) и нормы “ты – мне, я – тебе”. Конституция рынка у А.Олейника включает в себя противоположные нормы: утилитаризм, целерациональное действие, деперсонифицированное доверие, эмпатию (правило поведения, когда индивид ставит себя на место контрагента и пытается понять его позицию и намерения), свободу в позитивном смысле (не игнорирование влияния окружающих на поведение индивида, а расчет только на самого себя при сознательном использовании этого влияния в своих целях) и уважение к законам, готов-

ность добросовестно подчиняться им (легализм) [10, с. 96–104]. Не вдаваясь в анализ и оценку каждой из перечисленных норм, отметим лишь, что сама идея сведения основных принципов экономической деятельности в единую конституцию как главный закон хозяйственной жизни весьма продуктивна, так как подчеркивает, с одной стороны, иерархичность и “сцепленность” институтов друг с другом, а с другой – их определяющее и направляющее воздействие на экономическое поведение людей. Само же сравнение норм рыночной и «командной» конституций наглядно демонстрирует принципиальное различие стоящих за ними социально-экономических систем.

Две разновидности экономической конституции у А.Олейника “перекликаются” (что вполне закономерно, когда речь идет о поиске и приближении к истинному знанию) с идеей С.Кирдиной о двух типах институциональных матриц (восточной и западной), двух типах экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономиках, и, соответственно, двух типах экономических институтов, “охватывающих все имеющиеся установления экономической жизни – рыночные и нерыночные. Каждый из них предполагает качественно различные способы размещения и использования хозяйственных общественных ресурсов” [11, с. 36]. К базовым институтам редистрибутивных экономик С.Кирдина относит институт общественной собственности, институт редистрибуции, институт координации действий хозяйствующих субъектов, институт служебного труда и институт пропорциональности. В рыночных экономиках базовыми институтами, по мнению российской исследовательницы, являются частная собственность, институт обмена, институт конкуренции, институт наемного труда и институт прибыли. Важно подчеркнуть, что под базовыми институтами она понимает глубинные социальные отношения, а не нормы или организации.

Приведенные определения экономических институтов отражают четыре основных категории, на которые условно

можно разделить все многообразие существующих в науке дефиниций этой действительно сложной социально-экономической категории. К одной относятся определения экономических институтов, понимаемых как нормы поведения, принципы, порядки хозяйствования (К.Поланьи, Д.Норт, В.Полтерович, В.Радаев и др.), к другой – как организации, формы организации общественной жизни людей, социальные общности (М.Глотов, В.Тарасенко и др.), к третьей – интегральные определения институтов и как норм, и как организаций (Дж.Ходжсон, Т.Эггертссон, А.Нестеренко и др.), и, наконец, к четвертой – понимание институтов как глубинных социальных отношений (С.Кирдина). Следует отметить, что в литературе встречаются также и такие определения экономических институтов, которые, несмотря на всю авторскую самобытность, трудно принять как “приращение” или уточнение научного знания. Так, одни авторы, стремясь к упорядоченности научных понятий, запутывают и излишне усложняют их, другие же самопроизвольно, и без четко-логичной аргументации “смешивают в кучу” разнокачественные процессы и явления.

Являясь сторонницей нормативно-поведенческого подхода к социальным институтам и рассматривая экономические институты как их особую видовую разновидность, я полностью разделяю позицию тех исследователей, которые институты понимают как правила поведения в повседневной деятельности и способы поддержания этих правил. А само правило воспринимают “как регулятивный принцип, подкрепленный легитимными правовыми или социальными нормами, который либо разрешает какой-то способ действия как возможный, либо предписывает его как желательный или даже обязательный, либо, наоборот, запрещает данный способ действия как неприемлемый” [12, с. 24].

Типологически все экономические институты целесообразно, на мой взгляд, определять, исходя из типа экономики того или иного общества. Сегодня это означает выделение прежде всего рыночных и нерыночных эконо-

мических институтов, под которыми подразумеваются капиталистические и социалистические (или командно-административные, или редистрибутивные) институты. “Классификационное дерево” экономических институтов очень разветвлено не только в силу сложности самой природы этих институтов, но и из-за множественности критериев возможных классификаций. Абсолютно разделяю вывод О.Иншакова, которым он подытоживает свое исследование типологии и классификации экономических институтов, о том, что классификация институтов должна исходить из их системности и отражать их функциональность, структурность и динамичность: “На основе функционального, структурного и генезисного подходов в рамках каждого типа и подтипа институтов можно выделить классы и подклассы, группирующие их по признакам принадлежности к определенной сфере, отрасли, уровню хозяйствования, масштабам распространения, степени зрелости, стадиям развития, иерархии” [13, с. 49]. Иными словами, все разнообразие экономических институтов конкретного общества можно дифференцировать по отраслевому признаку (на институты, действующие в строительстве, легкой, пищевой промышленности и т.п.), по сферам хозяйствования (на промышленные, сельскохозяйственные, финансовые и пр.), по уровням (на мега-, макро- и т.п. институты), по масштабам распространения (на глобальные, региональные, национальные, локальные), по степени зрелости (развивающиеся, развитые и разрушающиеся институты) и т.д.

Сердцевину институциональной и в целом всей социально-экономической системы общества составляет институт собственности. Именно отношения собственности как отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью материальных благ в процессе их производства, распределения, обмена и потребления, выступают центральным интегрирующим и определяющим звеном всей системы социально-экономических отношений. Кроме института собственности в качестве конкретных примеров экономи-

ческих институтов, регулирующих экономическую жизнь и поведение населения, следует назвать также институты плана и рынка как альтернативные (и взаимодополняющие) формы организации хозяйства, и такие фундаментальные институты рыночной экономики, как конкуренция и контракт. Специфика любого экономического института может быть раскрыта только при анализе особенностей “сферы” его действия, и временной, и пространственной (по горизонтали и по вертикали). На предметном языке реальной жизни, а не на уровне научных абстракций, это означает необходимость прицельного изучения (так называемый case-study) каждого конкретного экономического института, например, конституционных положений, относящихся к регулированию экономической жизни страны, Хозяйственного кодекса Украины, конкретных законов, устанавливающих правила хозяйствования (“О собственности”, “О предприятии” и т.п.), бюджета, института ценового перераспределения доходов, налоговых институтов, денежно-кредитных и т.д. Все эти институты представляют собой определенные механизмы регуляции тех или иных сторон поведения экономических субъектов.

На наличие двух равноправных рамочных условий хозяйствования одним из первых указал теоретик социального рыночного хозяйства в послевоенной Западной Германии В.Ойкен. Он считал, что любая хозяйственная деятельность везде и всегда базируется на планах. Хозяйственные будни общества могут регулироваться либо планами одного составителя планов, либо самостоятельной, независимой от центра разработкой планов индивидуальными хозяйствами [14, с. 72–74]. К.Поланьи, кстати, также рассматривал две альтернативные формы интеграции в человеческом хозяйстве – редистрибуцию и обмен, которые соответствуют двум типам экономических систем – редистрибутивной и рыночной экономикам (реципрокация как третья возможная форма интеграции, по К.Поланьи, представляющая собой взаимопомощь между взаимодействующими сторонами на симметричной основе, не образует экономический тип общества).

Сам термин “рынок” возник в глубокой древности, когда понятия “экономика” еще не существовало. Тогда рынком или базаром называли место обмена или торговли товарами. Постепенно он приобрел новое качество, превратившись в сферу обращения в системе общественного воспроизводства. В роли абстрактной экономической категории “рынок” применяется как синоним слова “стихийность”. К сожалению, многие исследователи не только пренебрегают необходимостью определения рынка, но и нередко бесцеремонно обращаются с этим термином. Как правильно пишет В.Радаев, “за годы посткоммунистических реформ мы научились свободно оперировать понятием рынка. Между тем следует признать, что единого понимания рынка не сложилось. Подходы к его определению сильно различаются, и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть «рынком» принципиально разные явления” [13, с. 18]. И далее российский эконом-социолог приводит классификацию Р.Бойе, который указывает на существование как минимум пяти концепций рынка: 1) рынок – это фиксированное место, предназначенное для официально разрешенной в определенное время торговли; 2) рынок – это определенная территория (города, страны, регионы), на которой происходят акты купли-продажи; 3) рынок – это совокупный платежеспособный спрос на определенный вид продуктов и услуг; 4) рынок как саморегулирующийся механизм балансирования спроса и предложения посредством свободно устанавливаемых цен на товары – это модель, фиксирующая способ взаимодействия хозяйствующих агентов; 5) рынок – это экономическая система, в которой господствует конкуренция между независимыми хозяйственными агентами, действующими на основе частной собственности на средства производства [13, с. 18]. Понятно, что первые три определения характеризуют те явления экономической жизни, которые имеют место всегда и везде. Четвертое определение рынка как саморегулирующегося механизма организации хозяйства характеризует рынок как собственно экономический институт. В зависимости от

того, какую роль играет этот институт во всей институциональной системе, доминирующую, определяющую или вспомогательную, подчиненную (институт централизованного планирования), и различают рыночную или капиталистическую экономику (этому соответствует последнее приведенное определение) и социалистическую или плановую, централизованно-управляемую экономику.

Наличие обоих институтов, и плана, и рынка требует сама логика интересов хозяйствующих субъектов. Эти взаимодополняющие друг друга механизмы координации и интеграции различных составляющих в единый процесс общественного воспроизводства существовали и существуют, лишь на началах альтернативного соподчинения, и потому в различных масштабах, в любой капиталистической или социалистической экономике. В этом плане хотелось бы сделать несколько ремарок.

Во-первых, исходя из классического понимания стадий общественного воспроизводства, включающего в себя производство, распределение, обмен и потребление, нетрудно увидеть, что категория “план” тяготеет прежде всего к стадиям производства и распределения. “Рынок” же является более “обменной” категорией. Абсолютно разделяю характеристику рынков Дж.Ходжсона как организованного и институционализированного обмена. При этом в реальной хозяйственной практике рынок представляет собой не просто институт, а совокупность, набор социальных институтов, главную роль в котором “играют те институты, которые способствуют упорядочению цен, установлению консенсуса в связи с ними и в более общем виде распространению информации о продуктах, ценах, объемах, а также о потенциальных покупателях и продавцах” [6, с. 256]. Или, как другими словами писал А.Нестеренко, “рынок – это совокупность институтов координации выбора посредством ценовых сигналов, протекающий в условиях спецификации прав собственности, свободных контрактов и конкуренции” [8, с. 269].

План первичен, но рынок его корректирует, порождая потребность в уточненном плане. С точки зрения всего

общественного воспроизводства “противопоставление” плана и рынка означает противопоставление не самих этих институтов, а стоящих за ними и определяющих механизм соподчинения плана и рынка доминирующих типов отношений собственности на средства производства – общественной и частной и соответствующих им альтернативных социально-экономических систем. С точки зрения только обмена как отдельной стадии воспроизводственного цикла правильной говорить не о плане и рынке, а о редистрибуции и рынке как различных способах интеграции и моделях взаимодействия хозяйственных агентов. В социалистической экономике, в частности в бывшем Советском Союзе, рыночные институты хотя и существовали, но, как показало время, очень слабо использовались или вообще не использовались в тех “нишах”, где они могли бы обеспечить значительный социальный и экономический эффект в интересах всего общества. В отличие от нас капиталистические страны, руководствуясь принципами прагматизма и целерациональности, развивали свою экономику, используя не только рыночные механизмы, но и активно применяя разнообразные инструменты планирования: долгосрочного и краткосрочного, директивного и индикативного. Российский исследователь А.Амосов, исследуя эволюцию институтов планирования в России и сравнивая их с подобными институтами в развитых капиталистических странах, приходит к выводу о том, что в наибольшей степени планирование было развито в США, которые обогнали СССР по масштабам и качеству централизованного планирования еще в 60-е годы. Хотя уже первый пятилетний план, принятый в США в 1928 г., позволил им стать лидером в авиационной промышленности, эволюция государственного планирования в США пошла по программно-целевому пути. Параллельно с ним в США развивалось финансовое и территориальное планирование. Первая федеральная программа такого рода была принята после кризиса 1929-1933 годов и была посвящена электрификации огромной территории долины реки Теннесси (аналог советского плана ГОЭЛРО). Директивное централизованное планирование в США в целом

(бюджет «плюс» крупные корпорации) по своему качеству и масштабности превосходило директивное планирование в СССР. Другие страны (например, Франция, Япония, Южная Корея) разрабатывали индикативные народнохозяйственные планы, которые, кстати, нередко содержали и директивные показатели [16, с. 87–89]. К сожалению, Советский Союз постепенно начал отставать от мирового опыта долгосрочного планирования, особенно в период “застоя”, который облегчил дискредитацию плановой системы со стороны ее противников. В результате же принятия в конце 80-х годов целого ряда “перестроечных” законов, отменявших директивное планирование, и последующей ликвидации плановых органов государства – преемники Союза, в том числе Россия и Украина, оказались лишенными важного института экономического управления – планирования. Сегодня стоит задача возрождения системы планирования и на общегосударственном уровне (в частности, своевременная детально продуманная разработка бюджета), и на микроуровне предприятий и фирм.

Контракты, будучи фундаментальным институтом рыночной экономики, сами по себе являются основополагающей формой человеческого взаимодействия. Контракт представляет собой правила взаимодействия субъектов в экономической жизни и предполагает, естественно, соблюдение в явном или неявном виде всеми сторонами определенных условий. Как указывал А.Нестеренко, “контрактная природа экономических отношений настолько распространена, что мы ее обычно не замечаем, особенно если все стороны соблюдают условия. Например, покупка билета на проезд в метро означает вступление пассажира в контрактные отношения с руководством метрополитена: пассажир обязуется соблюдать правила проезда и поведения в метро, а руководство метрополитена – обеспечить быстрый и безопасный проезд” [8, с. 268] и т.п. Однако в постсоветской действительности “контрактная” дисциплина крайне низка, что, с одной стороны, приводит к увеличению издержек по контролю за соблюдением контрактов (там, где это возможно), а с другой – к поиску экономиче-

скими субъектами самостоятельных, а не при помощи государства, способов защиты своих прав и интересов. Неслучайно при слабости государства как административного механизма институционального регулирования пострадавшие от нарушений условий контракта нередко вынуждены прибегать к услугам частных, в том числе преступных, структур. Низкая дисциплина контрактов сегодня является логичным продолжением и составляющей в целом низкой экономической культуры общества и массовой практики (причем со стороны субъектов различного уровня) несоблюдения законов.

Что касается неисполнения законов как формальных институтов, то следует отметить, что причины этого явления кроются не только в ментальности и исторически сформированных привычках. Не менее важны два следующих момента. Во-первых, действующие законы порой просто невозможно исполнить в силу их сложности, громоздкости, а нередко и противоречивости здравому смыслу. Как верно подчеркивает А.Нестеренко, “поскольку формирование новых рынков потребует разработки десятков и сотен новых норм, конкретизирующих то, что было принято в течение переходного периода, то обществу грозит паралич из-за невозможности соблюдения законов” [8, с. 124]. И, во-вторых, в процессе законотворчества, как правило, на переднем плане находятся интересы самих органов государственной власти или тех, кто за ними стоит, и лишь в последнюю очередь – интересы тех, кому предстоит исполнять эти законы. Неисполняемость законов порождает коррупцию, которая подменяет необходимое для нормального экономического развития общества государственное управление.

Особым системообразующим рыночным институтом, регулирующим деятельность частных собственников, является конкуренция. В отличие от ряда других институтов она мало способна к самоподдержанию и саморазвитию и потому требует активных действий государства по поощрению конкурентной среды. Наиболее болезненной конкуренция является для производителей, особенно в условиях

высокой степени монополизации отдельных рынков или же в случае разрушительного воздействия импорта, т.е. иностранной конкуренции на преждевременно открытых рынках. В целом же конкуренция несет в себе мощный социальный заряд, делая не производителя, а потребителя хозяином положения на рынке товаров и услуг. Более того, защита конкуренции выступает одним из основополагающих принципов концепции социального рыночного хозяйства. Конкуренция способствует расширению практики банкротств и тем самым оздоровлению экономики, установлению «рыночной» справедливости на рынке труда и выступает естественным антиинфляционным фактором. Конкуренция существует не только между производителями товаров и услуг, или между наемными работниками, предлагающими на рынке труда свою рабочую силу. Она существует и между самими институтами и их организационными формами. Поддержание конкурентной среды, и товарной, и институциональной, является важной функцией государства как субъекта рыночных реформ.

Подытоживая анализ экономических институтов, следует подчеркнуть, что любая деятельность человека в экономической сфере всегда осуществляется в определенных институциональных условиях, которые оказывают на нее активное прямое и косвенное воздействие. Многообразные институты, будучи правилами построения социальных отношений и взаимосвязей, регулируют все аспекты и грани социально-экономического поведения людей. Они упорядочивают и структурируют их, ограничивают и создают новые возможности.

Литература

1. *Ефременко Т.* Институциональный подход в экономической социологии // Соціальні виміри суспільства. – К., 2007. – Вип. 10. – С. 162–177.
2. *Головаха Е., Панина Н.* Постсоветская деинституционализация и становление новых институтов в украинском обществе // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 5–22.

3. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 2. – С. 62–73. – Internet: www.ecsoc.msses.ru
4. *Грановеттер М.* Экономические институты как социальные конструкты: рамки анализа // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. VII. – № 1(25). – С. 76–89.
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
6. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. Манифест современной институциональной теории. – М., 2003.
7. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты. – М., 2001.
8. *Нестеренко А.Н.* Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И.Абалкин. – М., 2002.
9. *Олейник А.Н.* Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? // Социс. – 2003. – № 9. – С. 30–41.
10. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учебн. пособие. – М., 2002.
11. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития // ОНС. – 1999. – № 6. – С. 36–45.
12. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. – Новосибирск, 2001.
13. *Радаев В.В.* Рынок как идеальная модель и форма хозяйствования. К новой социологии рынков // Социс. – 2003. – № 9. – С. 18–29.
14. *Иншаков О.В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социс. – 2003. – № 9. – С. 42–51.
15. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. – М., 1995.
16. *Амосов А.И.* Социально-экономическая эволюция России. – М., 2004.