

Cite: Romaniuk, S. A. (2020). Social policy: issues of the modern conceptualization of institutionalism. *Demography and Social Economy*, 4 (42), 120-142. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2020.04.120>



<https://doi.org/10.15407/dse2020.04.120>

УДК 314. (477)

JEL CLASSIFICATION: B.15, B.52

С. А. РОМАНЮК, д-р екон. наук,

проф. кафедри публічного управління та публічної служби

Національна академія державного управління при Президентові України

03057, Україна, м. Київ, вул. А. Цедіка, 20

E-mail: rosand@i.ua

ORCID: 0000-0003-1219-1513

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА: ПИТАННЯ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

Стаття присвячена систематизації сучасних теоретичних поглядів на роль інституцій у суспільному розвитку. Актуальність визначається потребою ґрунтовного аналізу сучасних поглядів на роль і місце інституцій у суспільному розвитку в рамках концептуалізації різних підходів до розвитку інституціональної теорії. Новизна ж полягає в обґрунтуванні напрямів використання у вітчизняній науці та практиці сучасних підходів до інституціоналізму в цілому та різноманітних інституцій зокрема з метою удосконалення економічного та соціального розвитку країни, її регіонів і громад. Таким чином, мета статті — узагальнити основні новітні теоретичні погляди на інституціональну теорію та практичне використання її складових при формуванні державної політики розвитку у різних сферах суспільного життя. Розглядаються наукові підходи до ключових складових інституціональної теорії. Висвітлені основні характеристики поняття інституцій як поширеного феномену у соціальній, політичній та економічній сферах. Використання системного, мультидисциплінарного, а також порівняльного аналізу дозволило повною мірою дослідити та узагальнити багатоаспектний та комплексний характер складових напрямів інституціональної теорії та її використання. В роботі акцентована увага на координаційній ролі інституцій, важливості дослідження впливу на формування публічної політики як формальних, так і неформальних інституцій. Систематизовано підхід до аналізу інституцій з точки зору раціональної та соціологічної поведінкових моделей. Охарактеризовані та проаналізовані різноманітні наукові трактування інституціональної теорії на міждисциплінарній основі — з точки зору організаційного інституціоналізму, інституціональної економіки та компаративного інституціоналізму. Визначені положення актуальних теоретичних підходів, які становлять найбільший інтерес для науковців,

політиків, практиків у рамках інституціонального аналізу. Зокрема, відмічена важливість соціально-відповідального інвестування у розвиток людини, окремої території, країни в цілому — взаємозв'язаних і взаємозумовлених процесів, що характеризують розвиток саморегулювання бізнес-середовища як форми існування неформальних інституцій. З'ясовано, що з точки зору формування та імплементації публічної політики органами влади різних територіальних рівнів, важливим є використання ідей компаративного інституціоналізму, зокрема щодо взаємної обумовленості та взаємної залежності інституцій у різних сферах суспільного життя. Здійснено узагальнення досліджень щодо імплементації країнами різних інституціональних форм для покращення політики розвитку, на основі чого визначена важливість комплементарності інституцій, діалектично пов'язаних між собою. У цьому контексті охарактеризовані ключові функції інституцій, критично важливі для формування та реалізації політики розвитку. Проаналізовано впровадження такого підходу до оцінювання ефективності інституцій, як «інституціональна відстань».

Ключові слова: інституцій, інституціоналізм, інституціональна теорія, інституціональні форми.

Постановка проблеми. Сучасні дослідження інституціональної теорії здійснюються на широкій міждисциплінарній основі й охоплюють практично всі сфери суспільного життя. Разом із тим, вони традиційно спираються на базові положення нового економічного інституціоналізму. Основна роль, яка визначається для інституцій у суспільстві — встановлення «правил гри» з метою структуризації людської взаємодії. Економічною основою запровадження інституцій є їх вплив на зменшення трансакційних витрат, що виникають у рамках відносин різноманітних суб'єктів інституціонального процесу. Між тим, активізація теоретичних пошуків, присвячених інституціоналізму, значно розширює трактування інституцій. У цьому контексті корисним для науковців і політиків є певна систематизація різноманітних підходів до розуміння ролі та використання інституцій в якості інструментів суспільного розвитку. Насамперед, йдеться про існуючу недооцінку важливості неформальних інституцій, що суттєво впливають на можливість здійснення публічної політики. Важливо розглядати та оцінювати конфігурації формальних та неформальних інституцій у діалектичній єдності. Іншим проблемним питанням є безуспішні спроби безоглядної трансплантації різноманітних інституціональних форм, які впроваджені свого часу у розвинених країнах. Особливо актуальними, зокрема для українських реалій, залишаються зауваження Д. Нортона стосовно того, що формальні правила мало що означають, якщо вони не можуть бути впровадженими. Надзвичайно важливими залишаються і методологічні підходи до оцінювання ефективності здійснення функцій різноманітними інституціями.

Актуальність теми визначається потребою ґрунтовного аналізу сучасних поглядів на роль і місце інституцій у суспільному розвитку в рамках концептуалізації різних підходів до розвитку інституціональної теорії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти сучасної інституціональної теорії досліджені у працях таких усесвітньо відомих зарубіжних вчених, як Д. Норт (D. C. North) [4]; О. Уільямсон (O. Williamson) [5]; К. Ерроу (K. Arrow) [11]; Е. Остром (E. Ostrom) [12; 15], Дж. Марч (J. March) [4]; В. Скотт (W. Scott) [18]. Суттєвий внесок у контексті адаптації та висвітлення проблематики інституціоналізму здійснили також вітчизняні науковці, зокрема П. Саблук (P. Sabluk) [1], Т. Лозинська (T. Losinska) [2], Н. Обушна (N. Obushna) [3] та ряд інших. У той же час, узагальненню та систематизації сучасних підходів до інституціональної теорії приділено недостатньо уваги, що звужує напрями використання наукових розробок для суспільного розвитку.

Новизна роботи полягає в обґрунтуванні напрямів використання у вітчизняній науці та практиці сучасних підходів до інституціоналізму в цілому та різноманітних інституцій зокрема з метою удосконалення економічного та соціального розвитку країни, її регіонів і громад.

Мета статті — узагальнити основні новітні теоретичні погляди на інституціональну теорію та практичне використання її складових при формуванні державної політики розвитку у різних сферах суспільного життя. У процесі підготовки статті використано такі основні **методи дослідження**: системний і мультидисциплінарний, а також порівняльного аналізу, спільне застосування яких дозволило повною мірою дослідити й узагальнити багатоаспектний та комплексний характер складових напрямів інституціональної теорії та її використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значна кількість сучасних досліджень з інституціоналізму базується на теоретичних поглядах розробників та прихильників нового економічного інституціоналізму. Зокрема, вітчизняними науковцями [1, 2, 3] сприймаються основні положення наукових робіт лауреатів Нобелівської премії Д. Норта та О. Уільямсона, які стосуються інституцій та їх економічного змісту. Інституції (*Institutions*) розглядаються як «правила гри у суспільстві, або більш формально, це обмеження, запроваджені людством, що формують людську взаємодію. Як наслідок, вони структурують стимули у людському обміні — політичному, соціальному чи економічному. Інституціональна зміна формує шлях, яким суспільство еволюціонує з часом, і це ключ до розуміння історичних змін» [4]. Цим підкреслюється важливість інституцій та їх еволюція для розвитку суспільства, що підтверджується численними дослідженнями.

Основна роль, яка відведена інституціям у суспільстві — «зниження невизначеності через встановлення стабільної (але не обов'язково ефективною) структури людської взаємодії» [4, с. 6]. Економіка зменшення невизначеності полягає у створенні інституцій, які впливають на скорочення трансакційних витрат, що виникають при взаємодії суб'єктів ринку, формально наділених однаковими правами. У загальних рисах до цих витрат

зараховують витрати на формування правил, установлення фактів їх порушень та здійснення відповідних покарань [4, с. 4]. Проте Д. Норт наголошував, що ряд існуючих інституціональних обмежень підвищують трансакційні витрати. Тому ринки в цілому становлять собою низку інституцій: деякі з них підвищують ефективність обміну, а деякі її знижують [4, с. 69].

О. Уільямсоном визначено поняття інституціонального середовища як сукупності правил, норм та санкцій, що створюють політичні, соціальні та юридичні рамки, в яких знаходяться учасники інституціональних відносин [5].

Дві характеристики позиціонують інституції як надзвичайно поширений феномен. Перша — це те, що інституції можуть бути як формальними, так і неформальними обмеженнями. Дане положення дає змогу визначати інституціями практично увесь спектр людських відносин (індивідів і груп у рамках різноманітних організацій) у будь-якій суспільній сфері — соціальній, економічній чи політичній, на будь-якому рівні (місцевому, національному, світовому) і будь-якого масштабу, починаючи від сім'ї і закінчуючи відносинами між державами та їх об'єднаннями. Інституціональна структура суспільства (формальна та неформальна, у діалектичному поєднанні) формує відносно обмежений спектр поведінки юридичних і фізичних осіб. Різниця між формальними та неформальними інституціями полягає у тому, що формальними обмеженнями є зафіксовані норми, правила, закони, рішення судів і т. п. Неформальні обмеження — це конвенції, моральні та етичні правила поведінки, неофіційні кодекси тощо.

Друга характеристика полягає у тому, що інституції завжди організаційно оформлені. З цього приводу науковці мають різні погляди. До організацій Д. Норт зараховує усі групи осіб, пов'язані якоюсь спільною метою і об'єднані в рамках реалізації власних інтересів — політичні органи (політичні партії, сенат, місцеві ради, регулюючі агентства), економічні органи (фірми, профспілки, сімейні господарства, кооперативи), соціальні органи (церкви, клуби, спортивні товариства), освітні органи (школи, університети, центри професійної підготовки) і т. п. Учений наполегливо відрізняв інституції від організацій: останні існують у рамках, визначених інституціями [4]. Така позиція Д. Норта щодо відмінностей між інституціями та організаціями неодноразово ставала предметом критики деяких дослідників, які відмічали нечіткість подібного розмежування [6, 7, 8]. Водночас О. Уільямсон фокусував увагу на організаціях як інституціональних формах — системах управління для зниження трансакційних витрат, що передбачає існування «фонових умов», таких, як право власності, закони, норми та домовленості [9].

Ряд науковців вважають, що термін «інституція» стосується органів, які створюються та є відповідальними за колективні справи — законодавчі

асамблеї, виконавчі органи влади й судові органи влади, а також правила відносно їх формування і функціонування [10].

Дещо іншої думки щодо організацій був видатний вчений-економіст К. Ерроу, який зараховував до організацій не тільки органи влади та фірми: він дотримувався точки зору, що організації — це засіб досягнення вигід колективної дії в ситуаціях, де ринкова система зазнає невдачі. Організаціями К. Ерроу вважав політичні партії, революційні рухи, університети, церкву — усі об'єднання, які формують загальні характеристики необхідності колективної дії і розподілу ресурсів через неринкові методи. За його твердженням, формальні організації — невичерпний перелік їх видів. Етичні кодекси і ринкова система також інтерпретуються як організації; ринкова система має складні детальні методи комунікації та спільного прийняття рішень. Це робить очевидною думку, що учасниками організацій можуть бути як самі організації, так і індивіди. Важливо підкреслити, що індивіди, як правило, входять до багатьох організацій. Ціль організацій — використати ту обставину, що багато рішень (фактично всі рішення) потребують участі багатьох індивідів для їх результативності (*effectiveness*), особливо у випадках слабкості ринкової системи. І ці всі організації К. Ерроу зараховував до інституцій, зауважуючи, що крім них, існує інший ряд інституцій — так звані непомітні (*invisible*) інституції: принципи етики та моралі. Ці принципи є угодами, усвідомленими чи ні, щодо отримання взаємних вигід [11].

Натомість лауреатка Нобелівської премії Е. Остром у роботі «Еволюція інституцій для колективних дій» визначала інституції як «сукупність робочих правил, котрі використовуються для визначення того, хто має право приймати рішення у певній сфері, які дії дозволено чи обмежено, які правила будуть використані, яких процедур слід дотримуватися, яку інформацію потрібно чи не потрібно надавати та які платежі призначатимуться особам залежно від їхніх дій. Усі правила містять приписи, що забороняють, дозволяють або вимагають певної дії чи результату. Робочі правила фактично використовуються, контролюються та застосовуються, коли люди роблять вибір щодо дій, які вони будуть здійснювати. Іншими словами, робочі правила є загальновідомими і контролюються та виконуються із застосуванням примусу. Робочі правила можуть нагадувати формальні закони, які відображаються у законодавстві, адміністративних нормах та судових рішеннях. Формальне законодавство, очевидно, є головним джерелом робочих правил у багатьох ситуаціях, особливо коли активно контролюється їх відповідність та застосовуються санкції за недотримання. Коли говорять про систему, що регулюється верховенством права, це виражає думку про те, що формальні закони та робочі правила тісно узгоджені і органи примусу несуть відповідальність, як і інші, за виконання правил» [12]. У ряді випадків робочі правила можуть значно від-

різнятися від законодавчого, адміністративного чи судового регулювання, тобто від формалізованої системи законодавства. Отже, про організації як інституції тут не йдеться.

Відсутність загальноузгодженого підходу науковців з інституціоналізму щодо того, чи можуть організації визнаватися інституціями, чи інституціями вважаються лише правила і норми, залишає відкритою дискусію з цього приводу. На користь визначення організації як інституціональної форми свідчить те, що вона сама у своїх межах створює певні обмеження для реалізації своїх інтересів, і, таким чином, підпадає під широке визначення інституції. Організація виступає об'єктом обмежень (не інституцією), коли ці обмеження — інституції — є зовнішніми для організації «правилами гри».

Важливо також підкреслити, що інституції, визначені як «правила гри», часто розглядаються дослідниками як координаційні інструменти і з цією метою повинні бути зрозумілими в їх взаємовідносинах з іншими інституціями та суб'єктами (індивідами та організаціями). Адже ефекти впливу інституцій завжди залежать від їх вбудованості до мережі інших інституцій та суб'єктів [13].

Координаційна властивість інституцій розповсюджується на формальні і неформальні форми її існування, що іноді розглядаються як альтернативні способи координації. У сучасних державах формальні інституції, як правило, фіксуються у законодавстві. Неформальні інституції часто функціонують неявно і їх можна спостерігати «заднім числом», або вони стають явними через конфронтацію чи порушення прав. Не всі неявні правила (наприклад, правила культури) є неофіційними. Вони можуть бути настільки ж вимогливими, як закон, і можуть бути перетворені на закон, коли існують відповідні умови. Крім формальних та неформальних інституцій, засновники еволюційної теорії врядування пропонують розглядати так звані мертві інституції (*dead institutions*) [13]. Подібні інституції раніше були формальними правилами, законодавчими актами, які фактично втратили координаційну функцію, проте ще не вилучені із законодавства і офіційно не скасовані (і свого часу можуть бути відроджені). «Мертві інституції» важливі для еволюції врядування, оскільки вони можуть відновлюватися в якості передавального механізму між суб'єктами, різними інституціями або надавати акторам, предметам нові значення та набувати більшої актуальності.

Формальні і неформальні інституції, що формують одна одну, не можуть бути зрозумілими без відносин між собою. Формальність знищує та створює простори для неформальності; перша створює функції для неформальності та умови для переходу формальних правил до неформальних. Формальність не може існувати без неформальності, для її генезису та її імплементації. З цієї причини недоцільно говорити про наслідки нефор-

мальності чи формальності окремо: слід розглядати конфігурації формальних та неформальних інституцій, що мають оцінюватись як одне ціле [13].

Наведене твердження є надзвичайно важливим для органів влади при формуванні та імплементації публічної політики, коли необхідно враховувати діалектичну єдність формальних та неформальних інституцій. Особливу увагу варто приділяти неформальним інституціям, оскільки вони мають, головним чином, спонтанне походження; це означає, що з обдуманим прорахованим видом (формальним) вони пов'язані мінімально [5].

Слід також зауважити, що різні версії нового інституціоналізму призвели до різного трактування інституцій залежно від характеристики людської поведінки: з точки зору раціональної та соціологічної моделей.

У раціональній моделі поведінки уподобання є екзогенними: людина вирішує, яка альтернатива найкраще максимізує вигоди і потім відповідно діє. Науковці Дж. Марч та Дж. Олсен назвали це логікою послідовності. У соціологічній поведінковій моделі уподобання ендогенні: індивідуальне соціалізоване у певні цінності та норми, які визначають поведінку. Індивід оцінює ситуацію і діє відповідно тому, що підходить у даній ситуації більше, аніж розглядає наслідки. Вчені назвали таку поведінку логікою відповідності [14].

Е. Остром аргументувала, що ці дві моделі можуть бути концептуалізовані як основний підхід до аналізу інституцій. Її точка зору полягає в тому, що всі обмежені культурними цінностями та нормами. У цьому сенсі ми усвідомлюємо, що визначає доречність дії. Водночас норми та цінності нечасто дають нам конкретну вказівку щодо того, яку дію точно вибрати. Всередині правил, в яких ми існуємо, ми можемо вибрати між різними напрямками дії. Індивідуальний вибір обмежений тим, що є відповідним, але ми вибираємо серед дозволених дій, використовуючи логіку послідовності. У цьому сенсі два поведінкових припущення не просто використовують різні підходи для аналізу інституцій. Вони обидва формують припущення, що поведінка обмежена правилами, і ключове завдання для інституційного аналізу стає в ідентифікації правил, що є релевантними для політичного явища, яке аналізується [15].

Отже, для людини *homo economicus* інституції є інструментами, що посилюють та обмежують реалізацію екзогенно розвинених цілей та діяльності, натомість у випадку *homo sociologicus* інституції насамперед відіграють роль у встановленні ідентичності індивідуальних акторів і відповідних сприйнятті та мотиваціях (табл. 1).

Інституції мають посилювати можливості трансакцій, які *homo economicus* переслідує здійснити, що означає: а) забезпечення інформації для зниження невизначеності; б) чіткі правила прийняття рішення та в) заходи контролю для суб'єктів трансакції. Інституції повинні забезпечити для *homo sociologicus*: а) підказки, які допомагають виявити попередні точки від-

ліку в ситуації з метою зменшення неоднозначності; б) стимули, що мобілізують індивідуальні дії; в) особливості, що вносять узгодженість у спільні дії та взаємодії колективних акторів [16].

Розглядаючи різноманітні підходи до визначення інституцій, доцільно також враховувати, що інституціональна теорія формувалася і продовжує формуватися на міждисциплінарній основі, і, як результат, інституції визначають з урахуванням різних концептуалізацій.

Зокрема, Дж. Хото та Т. Педерсен [17] розрізняють три складові в інституціональній теорії: організаційний інституціоналізм, інституціональну економіку та компаративний інституціоналізм. Організаційний інституціоналізм виник від намагань пояснити відносини між суб'єктами (індивідами чи організаціями) та їх середовищем (соціальним, культурним, економічним чи політичним) для того, щоб визначити ступінь, до якої інституції обмежують поведінку цих суб'єктів [18]. Відповідно до тверджень ряду науковців, подібні обмеження можуть мати три форми: міметичну, примусову та нормативну [19]. Коли умови середовища не визначені, організації намагаються поводитись так, як і їм подібні для зниження можливих негативних наслідків зовнішнього впливу. Примусовий тиск часто виходить від впливових акторів, що домінують в інституціональному середовищі, таких,

Таблиця 1. Ідентифікація інституцій для різних поведінкових моделей

Характеристики моделі / тип моделі	Homo economicus (логіка послідовності)	Homo sociologicus (логіка відповідності)
Тип дій та взаємовідносин	стратегічна дія трансакції	соціальна дія взаємодія та комунікація
Орієнтація актора	егоцентрична	зовнішня (альтер- часто разом з ego-)
Розуміння інституцій	інституції як зовнішній контекст умов людської поведінки	інституції як інтерналізовані точки відліку поведінки людини
Функції інституцій для акторів	інструмент для забезпечення можливостей реалізації цілей	спосіб висловлення ідентичності
Функції інституцій для суспільства	спрямування	інтеграція
Специфічні механізми інституцій	прискорення трансакцій: інформація, правила прийняття рішень та заходи контролю	прискорення взаємодій: ідентифікація та відповідність
Функції інформації	зменшення невизначеності	зменшення неясності
Тип не індивідуальних акторів	організації корпоративні актори	групи і рухи колективні актори

Джерело: складено автором на основі [16].

як органи влади чи інші великі організації, котрі також контролюють ресурси, що використовують менш потужні актори. У цьому контексті одним із висновків організаційного інституціоналізму є той факт, що у нестабільному або неоднорідному інституціональному середовищі суб'єкти, котрі мають вигідні соціальні позиції, можуть діяти як «інституціональні підприємці» та успішно впливати на те, які організаційні форми та практики сприймаються як легітимні [20].

Насамкінець, нормативні обмеження виникають, коли певні цінності піддаються сумніву чи напрями дій є нечіткими і організації прагнуть віднайти більш надійну основу власної легітимності. Дискусії про корпоративну соціальну відповідальність могли б слугувати відповідною ілюстрацією. У цьому зв'язку корисним доповненням до організаційного інституціоналізму виявляються теорії соціальних рухів — для узагальненого пояснення змін (організаційних та соціальних) та поширення практик, що розглядаються як легітимні для учасників в їх інституціональних сферах [21].

Даний контекст також є надзвичайно важливим для такого феномену, як соціально-відповідальне інвестування у розвиток людини, окремої території, країни в цілому — адже це взаємозв'язані і взаємозумовлені процеси. Факт того, що безліч викликів, з якими має справу людство, не можуть бути вирішені виключно одним гравцем — державою — створює пропозиції, за якими управління має стати мультистейкхолдерським процесом (*multistakeholder endeavour*). Подібний зсув у врядуванні також виникає, оскільки органи влади та політики самі стають обмеженими у реагуванні на швидкі технологічні інновації. Це обумовлює нову роль для приватного сектору та наукових кіл, працюючих разом із посадовими особами у владі, для здійснення експертизи технологій, які вони просувають, їх застосування і потенційних наслідків [22].

Незважаючи на відсутність політичного мандату, піонери технологій активно формують приватні правила, сертифікатні схеми, стандарти, соціальні норми чи політику за замовчуванням, впливаючи таким чином на спосіб життя суспільства.

Промислове саморегулювання є одним із важливих прикладів соціального управління, що запроваджується самим приватним сектором в умовах нових технологій. Воно може приймати різноманітні форми: від запровадження умов ринку (ціновий контроль, умови входження на ринок, виробничі вимоги та стандартні терміни контрактів) до соціальних зобов'язань (контроль навколишнього середовища, регулятори безпеки чи вимоги до маркування та реклами). Саморегулювання має багато особливостей, які роблять його більш маневреним, ніж формальне законодавство. Формування правил, моніторинг, процеси впровадження та виправлення можуть здійснюватись швидше через саморегулювання, аніж офіційне за-

конодавство, і це означає, що споживачі можуть бути захищені швидше. Саморегулювання створює гнучке регуляторне середовище, де настанови продовжують еволюціонувати весь час, забезпечуючи простір для інновацій. Саморегулювання допомагає бізнесу інтернаціоналізувати етичну поведінку і принципи, оскільки правила базуються на соціальних нормах і дають можливість взаємодіяти на рівних з іншими партнерами, аніж підпорядковуватись прескриптивним правилам «зверху-донизу», тим самим збільшуючи вплив на регулювання [22, с. 51].

Першокласні регулятори (*super regulators*) — поняття, введене професором права університету Південної Каліфорнії Г. Хедфілд. Вона аргументує, що правила та регулювання, які застосовуються конкурентними приватними регуляторами, при необхідності можуть використовуватись при спостереженні державними регуляторними органами. Є усвідомлення, що приватне упорядкування використання нових технологій знаходиться під впливом, який формується за межами традиційної сфери корпоративного управління. Платформи технологій мають відігравати більш активну роль у менеджменті зовнішнього управління їх систем [23].

Для наукових шкіл з публічного управління подібні соціальні рухи особливо корисні, оскільки розглядають політичні умови дифузії альтернативних шляхів у підходах до інституціонального будівництва і пояснення процесів інституціоналізації.

У публічній політиці та державному управлінні в рамках організаційного інституціоналізму ряд питань є центральними: як визначити міжінституціональну межу конфліктів при формуванні та імплементації певної політики, як забезпечити організаційну адаптацію до конфліктів та розподілу повноважень в організаційних рівнях (зокрема, у сферах надання публічних послуг) і як краще зрозуміти наслідки змін соціальних норм і цінностей, що впливають на поведінку окремих працівників організацій чи професійних асоціацій для опору чи просування реформ [24].

Інституціональну економіку розглядають як одну з ключових складових інституціональної теорії. Центральний її принцип базувався та базується на тому, що аналіз економічних проблем має брати до уваги соціальну систему суспільства [25].

Широке розповсюдження уявлень про роль інституцій в економіці припадає на 1970-ті та 1980-ті роки завдяки роботам Д. Норта та О. Уільямсона, як уже відмічалось вище.

Відновлений інтерес до інституцій під заголовком нової інституціональної економіки базувався на прихильності неокласичного погляду на ринки як на механізми розподілу, що керувалися раціональними агентами з досконалою інформацією. Нова інституціональна економіка стверджує, що характер процесів обміну і кількість «перепон» залежать від інституціонального контексту, в якому вони здійснюються. Зокрема, міра,

до якої інституціональне середовище гарантує права власності та обов'язковість виконання контрактів, впливає на рівень трансакційних витрат. У новій інституціональній економіці результативність чи якість інституціональної бази мають безпосередній вплив на функціонування і форму ринків та організацій, а також економічну діяльність. Визнаючи існування формальних та неформальних інституцій, нова інституціональна економіка зосереджується на формальних правилах і регулюванні [5] та як ці правила і регулювання впливають на вибір управлінського механізму, через який організовано економічну діяльність. У цьому контексті суттєва відмінність між старими та новими інституціоналістами полягає в тому, що останні більше розглядають інституції як (відносно пристосовані) обмеження, аніж як засіб індивідуального вибору.

Розширенням теоретичних можливостей нової інституціональної економіки стало використання підходів, що базуються на теорії ігор щодо розуміння появи і функціонування інституцій. Вони привертають увагу до взаємозалежностей серед результатів ігор у різних економічних сферах. Нові інституціональні економісти усе більше визначають та досліджують когнітивне значення інституцій [26], а також взаємозалежності серед них [27].

Третім домінуючим інституціональним підходом є компаративний інституціоналізм, який сформувався у політичній науці, соціології праці та компаративній політичній економії. Подібно до нової інституціональної економіки, він має справу переважно з інституціями національного рівня, хоча інституції на субнаціональному рівні також у центрі уваги [28]. Компаративні інституціональні підходи шукають пояснень у відмінностях соціально-економічних організацій між країнами. Цей підхід доводить, що неявні відмінності існують серед ринкових економік, і що ці відмінності можуть мати суттєвий вплив на структури і практику різноманітних суспільств [29].

Доцільно також зауважити, що у рамках компаративного інституціоналізму важливе значення мають і взаємозв'язки між різними суб'єктами розвитку всередині країни [30]. Держава і громада завжди виступають як взаємодоповнюючі інституціональні форми суспільства. Соціально-економічний розвиток у громаді відбувається за існування необхідних основних умов: забезпечення макростабільності та загальних правил гри (держава) та формування умов забезпечення мікроекономічної ефективності, відповідної соціальної політики, що підтримує цю ефективність, а також ефективне розв'язання виникаючих для економічних суб'єктів проблем, конфліктів (громада). Це створює так зване мікроекономічне інституціональне середовище, що скорочує трансакційні витрати, знижує ризики, які супроводжують економічну діяльність.

Особливістю компаративного інституціоналізму є те, що інституції у різних соціальних сферах, таких, як освітня система, охорона здоров'я, а та-

кож фінансова система та ринкові відносини вважаються взаємозумовленими й взаємозалежними. Звідси компаративний інституціоналізм стверджує, що інституції в суспільстві часто розвиваються взаємозалежно та взаємозміцнюючи один одного. Як результат, інституції у розвинених країнах часто формують відносно стабільну та комплементарну конфігурацію, яка допомагає формувати такі специфічні стратегії, підходи до проблем і спільні правила прийняття рішень, які створюють передбачувані моделі поведінки суб'єктів усередині системи [31].

Компаративний інституціоналізм розглядає інституції не як незалежні обмеження, а як частину взаємопов'язаних, культурно обґрунтованих рішень для вирішення проблем економічної та соціальної координації. При такому підході форми, практики, структури та спроможності фірм, інших організацій відображають інституціональний контекст, в який вони вбудовані. У зв'язку із цим компаративні інституціоналісти традиційно покладаються на характеристики взаємодії між інституціями і соціальною та економічною діяльністю [32].

Окрім вищезначених складових інституціональної теорії, ряд науковців виділяють також декілька варіацій нового інституціоналізму [33]. Зокрема, до нього відносять інституціоналізм раціонального вибору, історичний інституціоналізм, соціологічний інституціоналізм. Хоча усі вони зосереджують увагу на інституціях, їх припущення, інтерпретація та точки зору є різними [34].

Так, інституціоналізм раціонального вибору заснований на припущенні, що інституції впливають на уподобання раціональних людей для максимізації їх корисності. Тому формальна і неформальна структура інституцій приводить індивідів та розробників політики до стратегій, що максимізуватимуть їх вигоди в рамках конкретного контексту, базуючись на інформації, яку вони мають [35]. Відповідно до інституціоналізму раціонального вибору, інституції існують так довго, скільки вони слугують потребам індивідів, і зникають, коли вони припиняють обслуговувати ці потреби [36].

Історичний інституціоналізм фокусується на дослідженні сучасних аспектів і історичних коренях соціальних та політичних інтересів, а також владних відносинах між різними акторами та їх групами. Він також досліджує політичні структури, які створюють, підтримують та змінюють інституції [34]. Окремі представники цього напрямку стверджують, що хоча прийнятніше розглядати інституції як екзогенні щодо процесу політики, насправді вони переплітаються. Державна політика впливає на інституції і одночасно знаходиться під впливом інституцій. Тому вони не є окремими утвореннями [37].

Соціологічний інституціоналізм фокусується на взаємодіях між акторами та інституціями. Він приділяє увагу важливості різних норм та куль-

тур щодо їх впливу на людське сприйняття та поведінку. Цей підхід використовує конструкції, які створюють норми і ефект когнітивних елементів, котрі впливають на поведінку та вибір в організаціях та суспільстві [34]. Ці норми — загальноприйняті правила поведінки та соціальне ставлення в межах соціальної групи. Хоча вони можуть бути менш помітними, ніж кодифіковані закони, ці норми мають значний вплив на поведінку суб'єкта. Наукова література переконливо засвідчує, як соціальні норми, що впливають із громадських та ідентичних груп, професійних асоціацій, ділової практики тощо регулюють переважно більшість людських вчинків. Соціальні норми — це фундаментальний спосіб активізації соціально-економічної діяльності шляхом узгодження очікувань людей щодо того, як діятимуть інші соціальні санкції. Так, ганьба, втрата репутації або, в певні часи, санкціоноване насильство, є потужним засобом спонукання до співпраці, щоб запобігти тому, що вважається асоціальною та девіантною поведінкою [38].

Отже, різні теоретичні інституціональні підходи обумовлюють відмінне трактування змісту, форм та характеристик інституцій. Це важливо усвідомлювати і враховувати, коли йдеться про дослідження впливу інституцій на розвиток різних суспільств.

Роль інституцій в економічному розвитку вважається надзвичайно важливою: немає економіки без відповідної «економічної конституції», що означає взаємозалежність між діючими політичними інституціями та вигодами ринку [39]. Країни, що є більш безпечнішими, розвиненими та справедливими, мають кращі значення індикаторів, які свідчать про ефективність низки інституціональних форм. Це означає, що певні типи інституцій однозначно визначають більш високий рівень розвитку, і це спонукає до впровадження інституціональних реформ, які мають на меті досягнення тих інституціональних стандартів, котрі часто зараховують до інституціональних трансплантів (*institutional transplants*). Іншими словами, успіх розвитку визначається характеристиками формальних інституцій [40]. Водночас, коли йдеться про те, що трансплантовані інституціональні форми не призводять до бажаних результатів, провина падає на інституціональні слабкості і пропонованим рішенням є «покращити інституції».

Як свідчить світовий досвід, не все так однозначно стосовно «кращих» інституціональних форм та їх безоглядної імплементації. Відмінність безпосередньо виникає між інституціональними правилами, що можуть бути оптимальними відносно економічної теорії чи відносно того, як більш успішні і досконалі країни ними оперують, та правилами, які можуть бути дійсно запроваджені в даних історичних і політичних умовах конкретних країн. Д. Норт наголошував, що існування формального правила мало що означає, якщо воно не може бути введено в дію [4]. Значенням цього висловлювання часто нехтують. Більшість країн, що розвиваються, мають

багато правил, які є хорошими правилами на папері. На практиці реальність часто досить різна. І якщо не вважається правдоподібним ввести в дію ряд із цих правил у будь-який ефективний спосіб у конкретній країні чи здійснити покращення у спроможностях врядування, що могло б покращити введення в дію правил у розумні часові рамки, ці правила можуть виявитись неприйнятними як пріоритети політики у практичному сенсі.

Країни, що розвиваються, часто критикують за намагання запровадити занадто амбіційні інтервенційні програми. Нерідко одні й ті ж країни регулярно закликають розпочати програми покращення верховенства права, зменшення корупції, покращення підзвітності влади та інші амбітні заходи. Дослідники стверджують, що цього не можна досягнути у середньостроковій перспективі у тій мірі, щоб воно мало суттєвий вплив на економічні перетворення в країні. Отже, перехід на досконалі правила, котрі є нормою для розвинених країн, не повинен бути ключовим у стратегії зростання країн, що розвиваються, як першочергова мета. Прискорене зростання навіть у середньостроковій перспективі дійсно вимагає відповідних політик та інституцій і ця відповідність вимагає специфічних вимог до різних комплементарних інституцій, діалектично пов'язаних між собою, якщо вони мають бути успішно реалізовані [41].

З іншого боку, надзвичайно важливим вважається необхідність приділяти більше уваги тому, як інституції на практиці функціонують, ніж тому, якої форми вони набувають.

Світовий банк ідентифікує зобов'язання, координацію та співпрацю (*commitment, coordination and cooperation*) як три ключові функції інституцій, потрібні для гарантування того, що правила та ресурси спрямовані на те, щоб отримати бажані результати розвитку. Результативність політики може бути пояснена тим, наскільки та як успішно інституції здійснюють ці функції [40].

Зобов'язання є запорукою довготривалої підтримки політики для гарантування, що обіцянки виконуються. Координація полягає у формуванні очікувань для забезпечення взаємодоповнюючих дій. А співпраця — в обмеженні опортуністичної поведінки для забезпечення «проїзду без квитка». Координація та співпраця передбачає добровільну згоду, тобто бажана соціальна дія — це те, що індивіди дійсно бажають вжити. Ці терміни походять з теорії ігор, яка доводить, що в інтересах кожного гравця здійснювати певну дію, якщо існує впевненість у тому, що усі інші гравці вчиняють так само. Досягнення координації вимагає формування політики, яка б надавала розуміння, що кожен суб'єкт вживатиме бажаних дій. Іноді це супроводжується наданням стимулів для окремих суб'єктів, що першими здійснюють певні дії, аби інші наслідували їх поведінку. В теорії ігор також відомою є «дилема в'язня», коли колективна вигода, яка є результатом співпраці, завжди знаходиться під ризиком спокуси кожного гравця

мати більший стимул для «безбілетної поїздки» (користування загальним благом без відповідних витрат). Стимулювання співпраці передбачає формування надійного механізму винагороди або штрафу за дотримання/недотримання бажаних дій. Зобов'язання стосується здатності суб'єктів виконувати угоди. Відсутність механізмів дотримання кожних із суб'єктів узятих на себе зобов'язань суттєво впливає на виконання угод в ім'я колективної вигоди. Механізми прихильності дозволяють суб'єктам трансформувати гру таким чином, щоб стимули для кожного були вирівняні.

Механізми виконання зобов'язань дозволяють гарантувати надійність політики з часом, навіть при виникненні зміни обставин. У цьому сенсі інституції можуть розглядатись як технології, що дозволяють суспільству та індивідам брати участь у досягненні довготермінових цілей, навіть при зміні обставин.

Теоретично виконання зобов'язань із часом формує довіру до інституцій та підвищує добровільне дотримання певних правил. Емпіричні результати досліджень свідчать про те, що обов'язковість зобов'язань призводять до посилення співпраці суб'єктів [42].

Довіра є центральним аспектом досягнення розвитку. Довіру зараховують до позитивних результатів у термінах економічного зростання, так як і діяльність влади. Але що таке довіра, звідки вона береться і чому має значення? Світовий банк визначає довіру як вірогідність того, що актор зобов'язується здійснити перед іншими акторами, виходячи з їх минулої поведінки. В теорії ігор це поняття відомо як репутація [43]. У літературі розрізняють два види довіри: міжперсональну та інституціональну довіру [44].

Міжперсональна довіра стосується довіри серед індивідів. Вона може з'являтися від таких відносин, як спільні зв'язки чи це може бути соціальною нормою.

Інституціональна довіра означає довіру суспільства до організацій, правил та механізмів застосовувати їх. Вона може з'являтися від елементів, що базуються на відносинах чи може бути функцією повторюваних зобов'язань. Цей тип довіри є важливим, оскільки він посилює легітимність, і в кінцевому підсумку це дозволяє співпрацювати та координувати діяльність в умовах добровільного дотримання норм та правил.

Отже, зобов'язання, координація та співпраця складають ключові інституціональні функції, які впливають на ефективність політики.

Вимір того, наскільки успішно реалізуються ці функції інституцій у конкретній країні, є предметом постійної уваги політиків, учених, експертів, бізнесу. Адаже від ефективності функціонування інституцій залежить конкурентоспроможність держави, її регіонів та громад у порівнянні з іншими країнами та на світовому рівні загалом. До подібних оцінок прикута увага іноземних інвесторів та мультинаціональних компаній (MNC), які оцінюють можливість працювати в тій чи іншій країні. У зв'язку із цим три-

вальної час іде пошук найбільш прийнятних індикаторів оцінки інституційної спроможності країн. Одним із таких індикаторів є так звана відстань країни від інших країн у різних національних сферах: культурній, географічній, економічній та ін. Термін «інституціональна відстань» (*institutional distance*) починає впроваджуватись із середини 1990-х рр. і набрав поширення у міжнародних бізнес-дослідженнях [45]. Цей термін широко відомий як відмінність між інституціональними контурами/профілями двох країн, як правило, країни «рідної» та приймаючої країни для мультинаціональних компаній. Інституціональна відстань швидко стала одним з найпоширеніших у використанні типів відстаней із посиленням глобалізації. MNC входять у країни, що розвиваються, ринки яких характеризуються невизначеністю та неоднозначністю із високими політичними та економічними ризиками, складністю та недоліками, що узагальнено визначено терміном «інституціональні порожнечі» [46]. Розуміння відмінностей між країнами та їх вплив на бізнес, а також дослідження того, як орієнтуватись успішно серед різноманітних середовищ, стало центральною задачею для глобальних менеджерів.

Інституціональна відстань забезпечує широкий погляд на національні контексти, розглядаючи не тільки культурні, але й регуляторні та когнітивні елементи. Подібні індикатори також дають змогу зосередитись на динамічних аспектах контексту, відображаючи важливі інституціональні зміни у країнах світу.

Центральна ідея дослідження інституціональної відстані — те, що компанії, які роблять бізнес через національні кордони, вмонтовані і піддаються численним та різним інституціональним середовищам у себе вдома та приймаючих країнах, і, як результат, мають справу з унікальними складнощами та ризиками [47]. Ступінь таких відмінностей (тобто інституціональної відстані) визначає специфічні виклики перед стратегіями компаній та менеджерськими рішеннями і діями. Численні дослідження, котрі здійснюють вчені та практики щодо інституційних відстаней, свідчать про необхідність використання для оцінок різноманітних інтерпретацій інституцій різними інституціональними перспективами [48]. Виміри інституціональної відстані суттєво відрізняються, варіюючи від окремих абсолютних чи відносних показників до складних синтезованих та інтегральних показників. Вони регулярно публікуються міжнародними організаціями й фундаціями: Світовим банком, Фондом спадщини, Світовим економічним форумом. Серед них — *індикатори врядування, індекс економічної свободи, глобальний звіт конкурентоспроможності, рейтинг Doing Business* та ін. Показники інституціональної відстані, які використовуються найбільш широко для побудови вищезначених індикаторів — «право голосу та підзвітність», «політична стабільність та відсутність насилля», «якість регулювання», «контроль корупції», «верховенство права», «сво-

бода ринку праці», «монетарна свобода» і багато інших. Разом із тим, ще існують суттєві розриви у методологічних підходах виміру інституціональних відстаней, їх інтеграції з іншими показниками та інтерпретації отриманих у результаті моделювання результатів. Свідченням чого є недавнє рішення Світового банку тимчасово призупинити публікацію рейтингу *Doing Business* у зв'язку з методологічними проблемами [49].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Динамічна активізація міждисциплінарних досліджень з проблем інституалізації останні три десятки років значно розширила теоретичні можливості інституціональної економіки і, як результат, учені усе більше привертають увагу до розуміння функціонування інституцій як надзвичайно поширеного феномену суспільства. Поява різних концептів інституціональних відносин суттєво підвищує роль координаційних властивостей інституцій, що притаманні як формальним, так і неформальним їх формам, утворюючи діалектичну єдність й суттєво впливаючи на процеси формування та реалізації публічної політики. Усе більше уваги приділяють іншій — соціологічній — моделі поведінки індивіда, як альтернативній і одночасно доповнюють домінуючий раціональний підхід до аналізу інституцій. Значний потенціал розуміння нових інституціональних форм має вирізнення в інституціоналізмі декількох основних теоретичних напрямів — організаційного інституціоналізму, інституціональної економіки та компаративного інституціоналізму. Кожен із цих напрямів по-різному концептуалізує інституції, їх потенціал та властивості. Зокрема, організаційний інституціоналізм слугує основою поширення практик такого феномену, як соціально-відповідальне інвестування у людський розвиток. Бізнес активно формує приватні правила, стандарти, соціальні норми, впливаючи таким чином на спосіб суспільного життя. Практично недослідженим та невикористаним, принаймні у вітчизняних реаліях, залишається потенціал нової інституціональної економіки в частині вирішення проблем спільного використання природних ресурсів, збереження екології, якісного надання публічних послуг. Компаративний інституціоналізм може слугувати науковим підґрунтям створення ефективних механізмів інтеграції інституцій у різних соціальних сферах, що дозволяє формувати відносно стабільну та комплементарну конфігурацію стратегій розвитку з передбачуваними моделями поведінки суб'єктів усередині системи. Важливими також є висновки щодо недоцільності безоглядної імплементації інституціональних правил, які ефективно працюють у розвинених країнах. Перехід на досконалі правила та норми розвинених країн повинен відбуватись із часом, з урахуванням здійснення відповідних політик та інституцій, і ця відповідність передбачає специфічні вимоги до різних комплементарних інституцій, діалектично пов'язаних між собою. У цьому контексті актуальним є твердження приділяти більше уваги тому, як інституції функціонують, ніж їх формі. Вимір

того, наскільки успішно реалізуються ці функції інституцій у конкретній країні, є предметом постійної уваги політиків, учених, експертів, бізнесу. Одним з індикаторів інституціональної спроможності країн є «інституціональна відстань», що забезпечує широкий погляд на національні контексти, розглядаючи не тільки культурні, але й регуляторні та когнітивні елементи. Подібні індикатори також дають змогу зосередитись на динамічних аспектах контексту, відображаючи важливі інституціональні зміни, у тому числі, в Україні. З урахуванням цього, попит на подальші теоретичні та практичні дослідження інституціональних відносин лише поширюється.

ЛІТЕРАТУРА

1. Саблук П. Т. Інституційні засади трансформацій в аграрній сфері: доп. на 13-х річних зборах Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, 20-21 червня 2011 р. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. 64 с.
2. Лозинська Т. М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 8—13.
3. Обушна Н. І. Особливості категоріального апарату інституціональної теорії у площині державного управління. *ДонДУУ МЕНЕДЖЕР*. №1 (70) 2016. С. 40—48.
4. North Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. 1990. P. 3.
5. Williamson Ó. The New Institutional economics: Take Stock, Looking Ahead / *Journal of Economic Literature*. February 2000. PP. 595—613.
6. Barzel Y. A. *Theory of the state*. Cambridge University Press, 2002. Cambridge, p. 14; Hodgson G. M. What are institutions? 2006. *Econ Issues* 40 (1): p. 10.
7. Dam K. W. *The law growth nexus: the rule of law and economic development*. Brookings Institution Press, Washington. 2006. Pp. 22-23.
8. Faundez J. Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development. University of Warwick, Coventry, UK / *Hague J Rule Law*. 2016. 8. pp. 373—419.
9. Williamson O. The Institution of Governance. *American Economic Review*. February 1998. URL: <https://www.researchgate.net/publication/4726247> (дата звернення: 27.08.2020).
10. Pavan A., Reginato E., Landis C. Institutional Governance. Springer International Publishing AG 2018 in A. Farazmand (ed.), *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_2032-1
11. Arrow K. J. (1974). *The Limits of Organization*. New York: Norton, p. 26.
12. Ostrom E. *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press. 1990. P. 51.
13. Van Assche, K., Beunen R., Duineveld M. An overview of EGT's main concepts. WORKING PAPERS In: *Evolutionary Governance Theory: Theory and Applications*. Springer International Publishing: Switzerland, Heidelberg, 2015. P. 19—33.
14. March J., Olsen J. Elaborating the “New Institutionalism”. *The Oxford Handbook of Political Institutions*. 1989: 22—3; 160—162.
15. Ostrom, E., Walker J. (1991). “Communication in a commons: cooperation without external enforcement,” in Thomas R. Palfrey (ed.), *Laboratory Research in Political Economy*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 287—322.
16. Blatter J. *Forms of Political Governance: Theoretical Foundations and Ideal Types*. Working Paper Series “Glocal Governance and Democracy”. University of Lucerne. Lucerne. December 2012. 94 p.

17. Hotho, J. J., Pedersen, T. 2012. Beyond the rule of the game; Three institutional approaches and how they matter for international business. In G. Wood & M. Demirbag (Eds.) Handbook of institutional approaches to international business: 236—273. Cheltenham: Edward Elgar.
18. Scott W. R. (1995/2001). Institutions and organizations, 2nd edn. Sage, Thousand Oaks.
19. DiMaggio P. J, Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *Am Sociol Rev* 48:147—160
20. Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. (2009). “How actors change institutions: towards a theory of institutional entrepreneurship”. *Academy of Management Annals*, 3 (1), pp. 65—107.
21. Davis G. F., Zald M. N. (2005). Social change, social theory, and the convergence of movements and organizations. In: Davis G. F., D. McAdam, Scott W. R, Zald M. N. (eds). *Social movement and organization theory*. Cambridge University Press, New York, pp. 335—350.
22. Agile Governance. Reimagining Policy-making in the Forth Industrial Revolution. World Economic Forum, White Paper, January 2018. 17 p.
23. Hadfield G. (2016). Rules for a Flat World: Why Humans Invented Law and How to Reinvent It for a Complex Global Economy. Oxford University Press.
24. Reid M., Yang S. Organizational Institutionalism. Springer International Publishing Switzerland (outside the USA) 2016. In A. Farazmand (ed.), Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance.
25. Myrdal G. (1978). “Institutional economics”. *Journal of Economic Issues*, 12 (4), pp. 771—783.
26. Hodgson G. M. (2007), “The revival of Veblenian institutional economics”. *Journal of Economic Issues*, 41 (2), pp. 325—340.
27. Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
28. Lane C., Wood G. (2009). “Capitalist diversity and diversity within capitalism”. *Economy and Society*, 38 (4), pp. 531—551.
29. Harzing A.-W., Sorge A. M. (2003). ‘The relative impact of country of origin and universal contingencies on internationalization strategies and corporate control in multinational enterprises: Worldwide and European perspectives’. *Organization Studies*, 24 (2), pp. 187—214.
30. Романюк С. А. Децентралізація: теорія та практика застосування: монографія. Київ: НАДУ, 2018. 216 с.
31. Jackson G., Deeg R. (2008b). “Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business”. *Journal of International Business Studies*, 39, 540—561.
32. Redding G. (2005). “The Thick description and comparison of societal systems of capitalism”. *Journal of International Business Studies*, 36, 123—155.
33. Lahat L. New Institutionalism in Public Policy / A. Farazmand (ed.), Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance. Springer Nature Switzerland AG 2020. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5>
34. Lowndes V., Roberts M. (2013). Why institutions matter: the new institutionalism in political science. Macmillan international higher education. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
35. Ostrom E. (2011). Background on the institutional analysis and development framework. *Policy Stud J*, 39 (1): 7—27.
36. Immergut E. M. (1998). The theoretical core of the new institutionalism. *Polit Soc* 26 (1): 5—34.
37. Baumgartner F. R., Jones B. D. (2002). Positive and negative feedback in politics. In: Baumgartner F. R., Jones B. D. (eds). Policy dynamics. University of Chicago Press, Chicago, pp. 3—29.

38. Platteau Jean-Philippe (2000). *Institutions, Social Norms, and Economic Development*. Fundamentals of Development Economics Series. London: Routledge.
39. Geoffrey R. D. Markets, Institutions, and Transaction Costs: the Endogeneity of Governance. *Annual Conference of the Society for Institutional and Organizational Economics*, HEC-Montréal, 21—23 June 2018.
40. Governance for development: The challenges. World Development Report 2017. PP. 40—51. In: *Governance and the Law*. World Bank Group. World Development Report. 2017. 307 p.
41. Khan M. Governance and Growth: History, Ideology, and Methods of Proof. 2011. SOAS, University of London. PP. 2—27.
42. Banuri S., Keefer Ph. (2016). Pro social motivation, effort and the call to public service. *European Economic Review* 3 (C). PP. 139—164.
43. Governance and the Law. World Bank Group. World Development Report. 2017. 307 p
44. Putnam R. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. 2000. New York: Simon and Schuster.
45. Beugelsdijk S., Kostova T., Kunst V. E., Spadafora E., van Essen M. (2018b). Cultural distance and firm internationalization: A meta-analytical review and theoretical implications. *Journal of Management*, 44 (1): 89—130.
46. Khanna T., Palepu K. G., Sinha J. (2005). Strategies that fit emerging markets. *Harvard Business Review*, 83 (6): pp. 4—19.
47. Kostova T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of Management Review*, 24 (2): pp. 308—324.
48. Kostova T., Beugelsdijk S, Scott W. R., Kunst V. E., Chua Ch., van Essen M. (2019). The construct of institutional distance through the lens of different institutional perspectives: Review, analysis, and recommendations. *Journal of International Business Studies* 51, pp. 467—497.
49. Світовий банк вирішив відтермінувати обчислення рейтингу Doing Business. 28 серпня 2020 р. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/08/28/7264431/> (дата звернення: 09.09.2020).

REFERENCES

1. Sabluk, P. (2011). *Instytutsiini zasady transformatsii v ahrarnii sferi: dop. na 13-kh richnykh zborakh Vseukr. konhresu vchenykh ekonomistiv-ahraryukiv. [Institutional principles of transformations in the agrarian sphere: ext. At the 13th annual meeteng of the All-Ukrainian Congress of Agricultural Economists]*. (June 20-21). Kyiv: NSC “Institute of Agrarian Economics” [in Ukrainian].
2. Lozynska, T. M. (2014). Do problemy vzhyvannia terminiv “instytut” i “instytutsiia” v konteksti instytutsionalnoho analizu [To the problem of using the terms “institute” and “institution” in the context of institutional analysis]. *Business Inform - Business Inform*, 7, 8-13 [in Ukrainian].
3. Obushna, N. I. (2016). Osoblyvosti katehorialnoho aparatu instytutsionalnoi teorii u ploshchyni derzhavnogo upravlinnia. [Features of the categorical apparatus of institutional theory in the field of public administration]. *DonSUU. MANAGER*, 1 (70), 40-48 [in Ukrainian].
4. North Douglass, C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
5. Williamson, Ó. (2000). The New Institutional conomics: Take Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, (February 2000), 595-613.
6. Barzel, Y. A. (2002). *Theory of the state*. Cambridge University Press, 2002. Cambridge; Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? *Econ Issues*, 40 (1), 10.

7. Dam, K. W. (2006). *The law growth nexus: the rule of law and economic development*. Brookings Institution Press. Washington.
8. Faundez, J. (2016). Douglass North's Theory of Institutions: Lessons for Law and Development. University of Warwick, Coventry. UK. *Hague J Rule Law*, 8, 373-419.
9. Williamson, O. (1998). The Institution of Governance. *American Economic Review*, 88(2), 75-79. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/4726247>
10. Pavan, A., Reginato, E., & Landis, C. (2017). *Institutional Governance*. Springer International Publishing AG 2018. A. Farazmand (Ed.). Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy and Governance. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_2032-1
11. Arrow, K. J. (1974). *The Limits of Organization*. New York: Norton.
12. Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
13. Van Assche, K., Beunen, R. & Duineveld, M. (2015). An overview of EGT's main concepts. *Evolutionary Governance Theory : Theory and Applications*. Springer International Publishing: Switzerland. Heidelberg.
14. March, J., & Olsen, J. (1989). *Elaborating the "New Institutionalism"*. The Oxford Handbook of Political Institutions.
15. Ostrom, E., & Walker, J. (1991). *Communication in a commons: cooperation without external enforcement*. Thomas R. Palfrey (Ed.). Laboratory Research in Political Economy, Ann Arbor: University of Michigan Press.
16. Blatter, J. (2012). Forms of Political Governance: Theoretical Foundations and Ideal Types. *Working Paper Series „Glocal Governance and Democracy“*. University of Lucerne. Lucerne.
17. Hotho, J. J., & Pedersen, T. (2012). Beyond the rule of the game; Three institutional approaches and how they matter for international business. G. Wood & M. Demirbag (Eds.). *Handbook of institutional approaches to international business: 236-273*. Cheltenham: Edward Elgar.
18. Scott, W. R. (1995/2001). *Institutions and organizations*, 2nd edn. Sage. Thousand Oaks.
19. DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *Am Sociol Rev*, 48, 147-160.
20. Battilana, J., Leca, B., & Boxenbaum, E. (2009). How actors change institutions: towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), 65-107.
21. Davis, G. F., & Zald, M. N. (2005). Social change, social theory, and the convergence of movements and organizations. G. F. Davis, D. McAdam, W. R. Scott, & M. N. Zald (Eds.). *Social movement and organization theory*. Cambridge University Press, New York.
22. Governance, Agile (2018). Reimagining Policy-making in the Forth Industrial Revolution. World Economic Forum. *White Paper*, January 2018, 17.
23. Hadfield, G. (2016). *Rules for a Flat World: Why Humans Invented Law and How to Reinvent It for a Complex Global Economy*. Oxford University Press.
24. Reid, M., & Yang, S. (2016). Organizational Institutionalism. Springer International Publishing Switzerland (outside the USA). Farazmand (Ed.). *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*.
25. Myrdal, G. (1978). Institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 12(4), 771-783.
26. Hodgson, G. M. (2007). The revival of Veblenian institutional economics. *Journal of Economic Issues*, 41(2), 325-340.
27. Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton. NJ: Princeton University Press.
28. Lane, C. & Wood, G. (2009). Capitalist diversity and diversity within capitalism. *Economy and Society*, 38(4), 531-551.
29. Harzing, A.-W. & Sorge, A. M. (2003). The relative impact of country of origin and universal contingencies on internationalization strategies and corporate control in multi-

- nationalenterprises: Worldwide and European perspectives. *Organization Studies*, 24(2), 187-214.
30. Romaniuk, S. A. (2018). *Detsentralizatsiia: teoriia ta praktyka zastosuvannia [Decentralization: theory and practice of application]*. Kyiv: NAPA [in Ukrainian].
 31. Jackson, G. & Deeg, R. (2008b). Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business. *Journal of International Business Studies*, 39, 540-561.
 32. Redding, G. (2005). The Thick description and comparison of societal systems of capitalism. *Journal of International Business Studies*, 36, 123-155.
 33. Lahat, L. (2020). New Institutionalism in Public Policy. *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. A. Farazmand (Ed.). Springer Nature Switzerland AG 2020. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5>
 34. Lowndes, V., & Roberts, M. (2013). *Why institutions matter: the new institutionalism in political science*. Macmillan international higher education. Palgrave Macmillan. Basingstoke.
 35. Ostrom, E. (2011). Background on the institutional analysis and development framework. *Policy Stud, J* 39(1), 7-27.
 36. Immergut, E. M. (1998). The theoretical core of the new institutionalism. *Polit Soc*, 26(1), 5-34.
 37. Baumgartner, F. R., & Jones, B. D. (2002). Positive and negative feedback in politics. *Policy dynamics*. University of Chicago Press. F. R. Baumgartner, B. D. Jones (Eds). Chicago.
 38. Platteau, Jean-Philippe (2000). *Institutions, Social Norms, and Economic Development. Fundamentals of Development Economics Series*. London: Routledge.
 39. Geoffrey, R. D. (2018). Markets, Institutions, and Transaction Costs: the Endogeneity of Governance. *Annual Conference of the Society for Institutional and Organizational Economics*. HEC-Montréal.
 40. Governance for development: The challenges. World Development Report 2017 (2017). In: Governance and the Law. *World Development Report. 2017*. World Bank Group.
 41. Khan, M. (2011). *Governance and Growth: History, Ideology, and Methods of Proof*. SOAS. University of London.
 42. Banuri, S., & Keefer, Ph. (2016). Pro social motivation, effort and the call to public service. *European Economic Review*, 3 (C), 139-164.
 43. *Governance and the Law*. World Development Report (2017). World Bank Group.
 44. Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
 45. Beugelsdijk, S., Kostova, T., Kunst, V. E., Spadafora, E., & van Essen, M. (2018b). Cultural distance and firm internationalization: A meta-analytical review and theoretical implications. *Journal of Management*, 44(1), 89-130.
 46. Khanna, T., Palepu, K. G., & Sinha, J. (2005). Strategies that fit emerging markets. *Harvard Business Review*, 83(6), 4-19.
 47. Kostova, T. (1999). Transnational transfer of strategic organizational practices: A contextual perspective. *Academy of Management Review*, 24(2), 308-324.
 48. Kostova, T., Beugelsdijk, S., Scott, W. R., Kunst, V. E., Chua, Ch., & van Essen, M. (2019). The construct of institutional distance through the lens of different institutional perspectives: Review, analysis, and recommendations. *Journal of International Business Studies*, 51, 467-497.
 49. Svitovyi bank vyrishyv vidterminuvaty obchyslennia reitynhu Doing Business [The World Bank has decided to postpone the calculation of the Doing Business rating] (2020). www.pravda.com.ua Retrieved from <https://www.pravda.com.ua/news/2020/08/28/7264431/>

Стаття надійшла до редакції журналу 14.09.2020.

S. A. Romaniuk, Dr. Sc. (Economics),
Director of High School of Public Administration
Head of Department of Public administration
National Academy of Public Administration Under the President of Ukraine
03057, Ukraine, Kyiv, Anton Tsedika str., 20
E-mail: rosand@i.ua
ORCID: 0000-0003-1219-1513

SOCIAL POLICY: ISSUES OF THE MODERN
CONCEPTUALIZATION OF INSTITUTIONALISM

The article is devoted to the systematization of modern theoretical views on the role of institutions in social development. The relevance of the topic is determined by the need for a thorough analysis of modern views on the role and place of institutions in social development in the conceptualization of different approaches to the development of institutional theory. The novelty of the work lies in the substantiation of the directions of use in domestic science and practice of modern approaches to institutionalism in general and various institutions in particular in order to improve the economic and social development of the country, its regions and communities. The purpose of the article is to summarize the main latest theoretical views on institutional theory and the practical use of its components in the formation of state development policy in various spheres of public life. In the process of preparing the article, such basic research methods as systematic and multidisciplinary, as well as comparative analysis were used, the joint application of which allowed to fully explore and generalize the multifaceted and complex nature of the components of institutional theory and its use. Scientific approaches to key components of institutional theory are considered. The main characteristics of the concept of institutions as a common phenomenon in the social, political and economic spheres are highlighted. Emphasis is placed on the coordinating role of institutions, the importance of studying the impact on public policy-making of both formal and informal institutions. The approach to the analysis of institutions from the point of view of rational and sociological behavioral models is systematized. Various scientific interpretations of institutional theory on an interdisciplinary basis — from the point of view of organizational institutionalism, institutional economics and comparative institutionalism — are characterized and analyzed. The author identified provisions of these theoretical approaches, which seem relevant and are of greatest interest to scientists, politicians, practitioners in the framework of institutional analysis. In particular, the importance of socially responsible investment in the development of person, separate territory, country as a whole, as interconnected and interdependent processes that characterize the development of self-regulation of the business environment as a form of informal institutions. It is found that from the point of view of formation and implementation of public policy by authorities of different territorial levels, it is important to use the ideas of comparative institutionalism, in particular on the mutual conditionality and interdependence of institutions in different spheres of public life. The generalization of research on the implementation by countries of various institutional forms for the improvement of development policy is out, on the basis of which the importance of complementarity of institutions, dialectically interconnected, is determined. In this context, the key functions of institutions that are critical for the formation and implementation of development policy are described. The introduction of such an approach to evaluating the effectiveness of institutions as “institutional distance” is analyzed.

Keywords: institutions, institutionalism, institutional theory, institutional forms.