

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО
І МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ»

А.А. Ткач

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

НОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*



Київ – 2007

УДК 330.101+330.341.2(075.8)

ББК 65.01я73

Т 48

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(лист № 1.4/18–Г–998 від 02.11.2006 р.)*

Рецензенти:

Задоя А.О. – доктор економічних наук
(Дніпропетровський університет економіки і права);

Якубенко В.Д. – доктор економічних наук
(Київський національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана);

Петруня Ю.Є. – доктор економічних наук
(Академія митної служби України).

Ткач А.А.

Т 48 **Інституціональна економіка.** Нова інституціональна економічна теорія Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

ISBN 966-364-396-X

Розглянуті основні категорії і проблеми нової інституціональної економічної теорії в контексті класичного і нових напрямів інституціоналізму що розкривають основний зміст дисципліни «Інституціональна економіка».

Книга призначена для студентів економічних спеціальностей і може бути корисна аспірантам, викладачам і всім, хто цікавиться інституціоналізмом.

ISBN 966-364-396-X

© А.А. Ткач, 2007

© Центр учбової літератури, 2007

ВСТУП

Нагальність завдань комплексного опрацювання методологічних засад ринкової трансформації національної економіки незаперечно підтверджує актуальність нового, інституціонального підходу в економічній теорії. Особливої ваги цей підхід набуває для визначення стратегії переходу економіки до ринкової системи і надалі до постіндустріального суспільства — інтелектуальної економіки (економіки знань). Адже саме інститути виступають провідниками та глибинною субстанцією ринкових відносин в економіці. Такі визначальні елементи інституціональної системи, як інститути власності, трансакційні витрати, контрактні відносини, теорія фірми, звичаї та традиції відіграють головну роль у процесі структуризації ринкового середовища. Вони зумовлюють пріоритетність інституціональних засад формування перехідних економік, сприяють інтеграції економічної системи у цілісність.

Особливого значення набуває історичний досвід інституціональних підходів до питань створення ринкової економіки таких видатних українських учених, як М. Бунге, Г. Симоненко, М. Туган-Барановський та інших, що працювали у соціальному напрямі політичної економії кінця XIX — початку XX ст.

Загальнотеоретичним підґрунтям для розв'язання поставлених проблем стали праці представників класичного інституціоналізму — М. Вебера (протестантська ділова етика), Т. Веблена (синтез еволюційної методології й аналізу економічного розвитку), К. Менґера (аналіз грошового обігу як соціального явища), Й. Шумпетера (соціальний характер контрактних відносин); учених, в роботах яких започатковані окремі

напрями інституціональної теорії розвинених ринкових систем: теорії прав власності (А. Алчіан, С. Пейович, Е. Фуруботн), прийняття рішень (Г. Саймон), трансакцій (Д. Бромлі, Дж. Коммонс), трансакційних витрат (Р. Коуз, Д. Норт), контрактів (О. Вільямсон, Я. Джосков, Б. Клейн), нової теорії фірми (М. Аокі, Х. Демсетц) та ін. Але застосування зазначених теорій у контексті наукового і практичного вирішення основних завдань трансформаційних економік вимагають створення інституціональних моделей, адаптованих до специфіки кожної країни з урахуванням історичних, культурних, етнічних, геополітичних традицій.

Інституціональна економічна теорія досить швидко розвивається, але це далеко не однорідний напрям сучасної економічної науки. У зв'язку з включенням цієї дисципліни в Державні освітні стандарти виникає потреба у забезпеченні студентів і викладачів навчально-методичними матеріалами, де були б викладені базові категорії, концепції, проблеми основних напрямів інституціоналізму.

У процесі роботи над посібником були використані наукові і навчально-методичні матеріали, викладених у працях російських і вітчизняних авторів і дослідників. Їх далеко не повний перелік включає: книгу Р.І. Капелюшнікова «Экономическая теория прав собственности» (1990); учебні матеріали «Введение в институциональный анализ» під редакцією В.Л. Тамбовцева (1996); монографії А.Е. Шастітко «Экономическая теория институтов» (1997) «Новая институциональная экономическая теория» (2002); підручник під редакцією А.Н. Олійника «Институциональная экономика» (2005) навчально-методичного посібника Я.І. Кузьміна і М.М. Юдкевича «Институциональная экономика» в трьох частинах (2000). «Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория» під ред. А.А. Аузана (2006), М.В. Довженка «Сучасна економічна теорія (Економічна нобелологія)» (2005); монографія В.Д. Якубенка «Базисні інститути у трансформаційній економіці» (2004), А.А. Ткача «Институциональные основы рыночной инфраструктуры (2005) тощо. Важливе значення для написання посібника і вивчення дисципліни мають перекладені російською та українською мовами праці Р. Коуза «Фирма, рынок и право» (1993), О.Е. Вільямсона «Економічні інституції капіталізму» (1996), К. Менара «Экономика организаций» (1996), Р. Нельсона і С. Вінтера «Эволюционная теория институциональных изменений» (2000), «Природа фірми» під редакцією О.Е. Вільямсона і С. Вінтера (2001), Фуруботна Э.Г.,

Ріхтер Р. «Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории» (2005), Егерсона «Экономическое поведение и институты» (2001) і численні статті цих та інших представників інституціоналізму.

Посібник дає теоретичні уявлення про інституціональну економіку і складається з 9 розділів, включає словник термінів з інституціональної економіки. Перший розділ присвячений з'ясуванню основних понять інституціональної економіки: правил, норм, інститутів, дана коротка характеристика неокласичної економічної теорії, розглянуті особливості традиційного інституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії, еволюційного інституціоналізму. У другому розділі охарактеризовані теоретичні основи інституціональної економіки. Третій розділ присвячений загальній характеристиці трансакційних витрат, які є центральною категорією нової інституціональної економічної теорії. У четвертому розділі показано, що форми власності впливають на формування правил і ефективність розміщення ресурсів за допомогою створення певних стимулів для економічних агентів, а також розкрито взаємозв'язок трансакційних витрат з різними режимами специфікації і обміну прав власності.

П'ятий розділ присвячений основам економічної теорії контрактів. У шостому розділі зроблений огляд різних теорій організації і фірми, а також гібридних форм інституційних угод. У сьомому розділі аналізуються теорії держави і державного втручання, розглядаються проблеми подолання провалів держави і інституційної політики. Восьмий розділ присвячений питанням інституційних змін, причинам їх виникнення, та впливу на хід економічних процесів. У заключному розділі аналізуються основні складові інституціональної теорії трансформаційної економіки.

Після кожного розділу подаються питання для повторення і списки основної і додаткової літератури.

Словник може бути корисним у самостійній роботі студентів при вивченні відповідної літератури за темою.

Тематика і зміст посібника відповідають Державному освітньому стандарту вищої професійної освіти і призначаються для бакалаврів напряму 0501 — «Економіка і підприємництво», студентам спеціальності «Економічна теорія», що вивчають «Інституціональну економіку» протягом одного семестру.

Висловлюємо подяку організаціям, науковим і навчальним підрозділам, окремим вченим, що надали інтелектуальну підтри-

мку при роботі над посібником, викладачам Мелітопольського інституту державного та муніципального управління Гуманітарного університету «ЗІДМУ», які взяли участь в обговоренні посібника на методологічних і наукових семінарах, докторам економічних наук А.О. Задой і В.Д. Якубенку, Ю.С. Петруні, рецензентам посібника — професорам, що висловили цінні зауваження. Усім колегам, що брали участь у підготовці матеріалів і посібника до видання.

Окрему подяку виявляємо Т.В. Ткач за натхнення і постійну підтримку.

РОЗДІЛ 1

ПРАВИЛА, НОРМИ ТА ІНСТИТУТИ ЕКОНОМІКИ: ЇХ СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

1.1. ПРАВИЛА (НОРМИ)

Будь який соціальний організм функціонує за певними правилами. Тобто правила є конституюючою основою суспільства. В інституціональній економіці будь який інститут — це завжди набір певних правил, тоді як правила — не завжди інститути. Тому потрібно аналізувати кожне поняття окремо.

Відносини людей у суспільстві визначають і структурують конституційні правила. Конституційні (політичні) правила разом зі статутами, звичаєвим правом і контрактним правом утворюють сукупність (уклад) формальних правил суспільства. Правила мають певну ієрархію, тобто одні впливають з інших. Є більш загальні, глобальні правила, що становлять інституціональне середовище. Вони складаються з політичних та економічних правил. Економічні правила — це види прав, які отримують господарські суб'єкти у своє розпорядження. Наступний рівень в ієрархії — це локальні правила. До них належать контракти, що укладаються між економічними агентами, а також правила, що утворюються на рівні місцевих органів влади. Усі види правил визначають систему прав, які отримують індивіди у своє розпорядження.

Це насамперед стосується поведінки людини згідно правил, вивчення яких Т. Веблен вважав важливим завданням економістів. На питання про те, чому економічні агенти в різних умовах і при різних обставинах приймають рішення, що не вписуються в існуючі норми і правила, неокласична теорія не знаходить відповіді.

Інститути — це не просто правила (норми) поведінки індивідів, які регламентують їх поведінку. Вони визначають спонукальні мотиви людської поведінки у всіх сферах життя для досягнення власного і суспільного добробуту. Норми правила і стандарти поведінки людей є результатом системи цінностей, що склалася в суспільстві і пов'язані, перш за все, з їх економічними інтересами. Правила є раціоналізацією особистого інтересу, які

одночасно визначають діяльність людини. Схематично це представлено на рис.1.1.

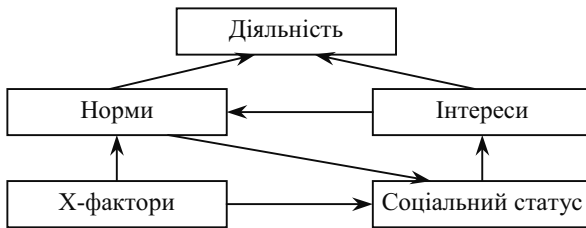


Рис. 1.1. Детермінанти діяльності людини

Проте у безпосередньому житті людини є й інші зразки поведінки, які заважають людині максимізувати свою корисність. Наприклад у багатьох західних країнах сплата податків є виключно справою платника, який би міг у таких умовах приховати частину доходу і не сплачувати податки. Але абсолютна більшість отримувачів доходу не роблять цього тому, що це буде несправедливо. Мало того, якщо хтось запідозрить свого колегу чи сусіда в таких діях то обов'язково повідомить про це податківців і це є правило, яке не дозволяє платнику податку ухилитися від його повної сплати. Наведена звичка інших явно заважає зробити дію, здатну принести йому користь. Разом з тим, будучи упевненим у тому, що обман обов'язково розкриється (що загрожує значною втратою корисності), такий платник утримається від спроби одержати додатковий прибуток.

Можна сказати, що платник податку слідує зразку або шаблону поведінки, — проте всупереч своєму бажанню, раціонально зіставляючи вигоди і витрати відхилення від цього, фактично нав'язаного йому іншими зразка.

Таким чином, **правила — це моделі або зразки поведінки, які визначають, як слід себе поводити у тій або іншій ситуації.**

В реальному житті, окрім відомих з економічної теорії ресурсних, часових і інформаційних обмежень на вибір напрямів дій і способів використання ресурсів, впливають і інші типи обмежень, зв'язані з існуванням правил. У принципі поняття норми і поняття правила можуть бути розмежовані, проте таке розмежування прав чисто умовне.

Дослідженням правил або норм, що діють у суспільстві і окремих його групах, традиційно займаються філософи, соціологи, управлінці, соціальні психологи.

Найбільш загальною категорією виступає поняття **соціальної норми**. Наявність у суспільстві норм як зразків поведінки, відхилення від яких веде до покарання порушника з боку інших членів суспільства, обмежує можливості вибору для індивіда, перешкоджаючи реалізації його прагнення до раціональності. Соціальні норми або безумовні, або якщо обумовлені, то не орієнтовані на майбутнє. Щоб бути соціальними, **норми** повинні дотримуватися іншими людьми і в якійсь мірі спиратися на схвалення або несхвалення ними того або іншого типу поведінки.

Логічна структура соціальних норм включає:

- опис умов (ситуації), в яких індивід зобов'язаний слідувати зразку;

- опис зразка дій;

- опис санкцій (покарань, які будуть застосовані до індивіда, що повівся не відповідно до зразка, і(або) заохочень, які одержить індивід, що послідував зразку, опинившись у відповідній ситуації) і їх суб'єктів; суб'єкти санкцій називаються також *гарантами* норми.

Тут важливо підкреслити, що термін «опис», використаний при характеристиці структури будь-якої норми або правила, розуміється достатньо широко: це може бути будь-яка знакова конструкція, від вимовлених або невимовлених слів до записів на папері, камені або магнітному носії. Іншими словами, така структура властива всякому правилу — якщо існує (як знакова модель належної поведінки) лише у свідомості групи людей або у вигляді запису дослідника їх поведінки, так і записаного у вигляді певного офіційного тексту держави, що санкціонується владою, або керівництва якої-небудь організації.

З погляду економічного аналізу характер правила — що зобов'язує, забороняє або дозволяє — не є його істотною ознакою. Адже будь-яке правило, незалежно від його характеру, при здійсненні економічної дії виступає в ролі деякого **обмежувача вибору**.

Обмежувальний характер будь-якої норми або правила дуже важливий для розуміння форм економічної поведінки. Якщо агент бачить, що його дія здатна принести йому значну вигоду, але заборонена якимсь правилом, у нього цілком може виникнути стимул до порушення цього правила. Як у цьому випадку звичайно ухвалюється рішення? Якщо очікувана вигода від порушення перевищує очікувані витрати порушення, то раціональним виявляється порушити правило. Очікувані витрати порушення залежать від того, чи буде порушник виявлений і покараний, тому зниженню вірогідності покарання сприятимуть такі форми

поведінки порушника, як обман, дезінформація, хитрість і т.п. Така поведінка називається опортунізмом.

Опортуністична поведінка — це дії, націлені на переслідування власного інтересу і не обмежені міркуваннями моралі, тобто зв'язані з використанням обману, хитрості і підступності.

Проте порушення того або іншого правила, будучи індивідуально вигідним, здатне привести до негативних зовнішніх ефектів, тобто покласти на інших індивідів додаткові витрати, які у сумі можуть перевищити індивідуальну вигоду порушника (наприклад, витрати, зв'язані із зростанням невизначеності, яке породжується відхиленнями індивідів від очікуваних способів дій). Отже, з погляду максимізації вартості подібні порушення небажані. Засобом їх запобігання виступають санкції — ті або інші покарання за порушення правила, тобто дії, направлені на зниження корисності суб'єкта, наприклад, шляхом перекладання на нього деяких додаткових витрат.



Рис 1.2. Класифікація видів правил (по В. Ванбергу)

Термін «правила» не мають однозначного тлумачення і використовуються у відношенні до інститутів, фірм, стандартів мір і ваги, ідеології, культурних норм, неформальних і формальних обмежень, конституцій, устрою сім'ї, політичних партій, держави, звичок, звичаїв, прав власності, контрактів, права, трасту, репутації, моральних принципів тощо.

Правила поведінки діляться на природно успадковані, дані і придбані, що передаються через культуру. Останні у свою чергу діляться на особисті і соціальні, а соціальні — на неформальні і формальні. Нарешті, формальні соціальні правила включають приватне і суспільне (публічне) право. Приватне право регулює поведінку не тільки окремих індивідів, але й недержавних організацій. В рамках громадянського права виділяються правила, що обмежують діяльність органів влади.

У загальному вигляді система правил поведінки представлена на рис. 1.2.

Неформальні канони встановлюють (що не зобов'язують) обмеження на дії, які полегшують суспільне життя. Порушення неформальних канонів не спричиняє покарання, а у гіршому разі викликає осудження. Іншими словами, неформальні канони звичайно зобов'язують, але не в такій мірі, як формальні.

Таблиця 1.1

КЛАСИФІКАЦІЯ КАНОНІВ

Ознака	Формальність		
		Формальні	Неформальні
Раціональність	Принципи	Зобов'язання Правосуддя Права власності	Розсудливість Добродійність Доброта Звичні/моральні зобов'язання
	Правила	Метод голосування Правила дорожнього руху Обмеження термінів Угоди про вимірювання	Етикет Ввічливість Пристойність Смаки в споживанні

На практиці важко розрізнити формальні і неформальні канони (правила, розпорядження). Перш за все формальність можна розташувати між санкціонованими державою (формальними) законами і спонтанно виробленими (неформальними) звичаями. Ця відмінність дається в роботах Ф. Хайека при характеристиці спонтанного порядку. Такий порядок є результатом безлічі економічних обмінів,

обмежених розвиненими загальними правилами поведінки на відміну від вироблених державою правил. Це означає, що заборона крадіжки, проблема безбілетника і порушення контрактів формальні настільки, наскільки це робить держава, як інструмент насильства. Можливо, що громадські співтовариства не мають формальних канонів проти крадіжки і вбивств; заборона подібних дій потрапляє в категорію таких же спонтанно породжуваних звичаїв (табл. 1.1).

Неформальні канони обов'язкові тільки в моральному сенсі або в контексті пристойності і доброго смаку. Хоча більшість формальних канонів відображають також неформальні обмеження, але останні не всі стають формальними. Це означає, що формальні узаконені канони ширше звичних позицій і громадської думки. Проте формальні канони можуть опинитися зовні того, що є неформальним, і успішно направити суспільство до нового устрою. Кожне суспільство по-різному визначає межу, що розділяє формальні і неформальні канони.

За М. Вебером, існує відмінність між канонами як правилами або засобами досягнення результату і канонами як принципами або цілями. Принципи виражають схильності вищого порядку, такі як свобода слова, право вибору, право на життя, право на роботу тощо.

Щоб розрізнити принципи, з одного боку, і правила, з іншого, потрібно визначити ряд обмежень, які вони накладають. Хоча правила можуть обмежувати можливості вибору, принципи виражають смаки і ціннісні прагнення, що беруть початок від порядності, розсудливості, ціни і зобов'язань до одягу і дозвілля.

Правила мають тенденцію поступово трансформуватися у принципи поведінки. Це означає, що через звикання правила починають функціонувати як принципи мотивації і поведінкові установки, яким слідує; вони стають символами влади, честі і навіть сенсом життя.

У новій інституціональній економіці визначаються правила як загальноновизнані і захищені розпорядження, які забороняють або дозволяють певні дії одного індивіда або групи людей при взаємодії їх з іншими індивідами або групами.

Правила, що забезпечують структурування відносин між людьми, приймають форму **прав**, якщо розглядати їх з позиції окремої людини, а точніше — можливостей реалізації ним власної волі.

Права визначаються як набір дозволених або незаборонених дій. От чому права розглядаються як продукт правил. Таким чином, особливості правил специфікують права, якими володіють ті або інші люди (або групи). Наприклад, розширення або закріплення прав одного індивіда, звичайно означає обмеження прав іншого, зокрема на отримання доходу в тій або іншій формі.

Хоча не існує єдиної класифікації правил і загальноприйнятої класифікації прав але залежно від того, за яким принципом будуть класифіковані правила, можна говорити про певну класифікацію правочинностей.

Одна з класифікацій прав і правил запропонована Э. Остром (табл. 1.2). Вона заснована на розподілі правил, а отже, і прав на два рівні: правила колективної дії і **операціональні** правила. Операціональні правила визначають взаємини між людьми з приводу користування тим або іншим рідкісним ресурсом і розподілу доходу. Від правила колективної дії залежить порядок зміни і застосування операціональних правил. З цієї точки зору правила колективної дії виявляються правилами вищого порядку, а значить, вимагають вищих витрат для коректування, чим операціональні правила.

Таблиця 1.2

КЛАСИФІКАЦІЯ ПРАВОЧИННОСТЕЙ ЗА Э. ОСТРОМ

Правочинності	Власник	Власник	Господар	Уповноважений користувач
Доступ і дохід	+	+	+	+
Управління	+	+	+	
Виключення	+	+		
Відчуження	+			

Правила визначають набір прав, якими може володіти той або інший індивід. Проте має місце і зворотний процес: права вищого порядку дозволяють визначати правила нижчого порядку. Існуючий у суспільстві порядок заснований на системі правил і санкцій, визнання яких членами суспільства виражається у їх впливі на формування очікувань через визначення відповідних величин витрат і вигод. В результаті утворюється правова система, що відповідає певному набору правових відносин між людьми. Ці правові відносини були класифіковані В. Хохфельдом. Він виділяв чотири фундаментальних правових відносини кожної із сторін:

Сторона А	↔	Сторона В
Право	↔	Обов'язок
Привілей	↔	Відсутність прав
Влада	↔	Відповідальність
Імунітет	↔	Відсутність влади

За визначенням будь-яке правило володіє властивістю подвійності, оскільки є компонентом відносин, що структуруються, тоді як право — це результат структуризації з позиції однієї із сторін відносин (частини сторін у разі багатосторонніх відносин). Таким чином, правило характеризується важливою властивістю — розподільними наслідками. Ці розподільні наслідки можуть виражатися як в рівному, так і в асиметричному розподілі результатів взаємодії між людьми. Звідси, люди, що діють у власних інтересах, будуть зацікавлені в ухваленні такої системи правил, які забезпечували б їм розподільні вигоди. У такому контексті і слід розглядати інституціональний ланцюг взаємодії економічних агентів: **правила — права — поведінка**.

Існує декілька загальноприйнятих класифікацій правил.

Виділяються формальні і неформальні правила. Формальними називаються такі правила, які створюються навмисно, легко можуть бути зафіксовані у вербальній і/або письмовій формі, виступають в явному вигляді як обмеження набору альтернатив для індивідів і забезпечені захистом з боку держави. Відповідно неформальними називаються такі правила, які також обмежують поведінку індивідів, але не зафіксовані у письмовій формі і захищені іншими механізмами, відмінними від держави, наприклад самозахист, захист за допомогою третейського суду та ін. Неформальні правила є тією частиною спадщини, яка називається культурою. У свою чергу неформальні правила можуть бути розділені на ті, що формалізуються і що не формалізуються.

Неформальні правила можуть бути розширенням, продовженням, доповненням формальних правил, оскільки останні визначають набір альтернатив без урахування обставин тій або іншої одиничної операції. Таке відношення між двома типами правил поширено у суспільних системах, що розвиваються еволюційно і що мають процес відбору найбільш життєздатних норм поведінки, що виникають з повсякденної взаємодії економічних суб'єктів.

Неформальні правила є джерелом формування і зміни формальних правил, коли їх система розвивається еволюційно, через відбір складових її елементів. Такий зв'язок також властивий еволюціонуючим суспільствам, в яких відбувається спонтанна кристалізація частини неформальних обмежень як умова підтримки стабільності і розвитку системи. Наприклад, суспільства, де застосовується право, засноване на прецедентах.

Неформальні правила визначають набір доступних альтернатив у вигляді набору формальних правил. Це побічно підтверджується неефективністю формальних правил як обмежень у тих

випадках, коли дані правила суперечать неформальним, а витрати забезпечення захисту перших дуже високі. Загальним прикладом служить проблема залежності від шляху розвитку, яка обумовлена впливом неформальних правил.

Неформальні правила можуть бути заміником формальних, а можуть суперечити формальним, що є наслідком особливостей зміни кожного їх виду: якщо неформальні правила змінюються тільки еволюційно і безперервно, то формальні правила схильні до дискретних змін і можуть бути змінені швидко.

Найбільш поширена класифікація правил, введена Д. Норттом:

1) конституціональні (або політичні) правила, що фіксують ієрархічну структуру держави, визначають порядок ухвалення рішень і в явній формі визначають, як здійснюється контроль за переліком питань, що підлягають вирішенню;

2) економічні правила, що є основою виникнення прав власності, створюють не тільки права, але й обов'язки, оскільки в процесі взаємодії одні агенти повинні дотримуватися прав інших;

3) правила контрактації, що визначають способи, порядок і умови виконання і реалізації контрактів.

Економічними називаються правила, що визначають можливі форми організації господарської діяльності, в рамках якою окремі індивіди або групи кооперуються або конкурують. Економічні правила є умовою виникнення абсолютних прав власності, тобто прав, визначених безвідносно до конкретних угод між окремими економічними агентами.

У суспільстві існує ієрархія правил і прав. Виділяються глобальні і локальні правила. Глобальні (вищого порядку) правила створюють умови для формування правил нижчого порядку, піддаються зміні з великими витратами і визначають інституціональне середовище суспільства. Глобальні правила включають конституційні (або політичні) і економічні правила. Локальні правила забезпечують створення інституційних умов, що обслуговують операції між економічними агентами. До локальних правил відносяться переважно контракти. Вони більш рухомі, змінюються при незмінних правилах вищого порядку і з меншими витратами.

Кожен тип правил визначає відповідні права, які також мають ієрархічну структуру. Конституційним правилам відповідатимуть політичні права (право обирати і бути обраним, свобода віросповідання, виявлення своїх ідеологічних переконань); економічним правилам — економічні права, які насамперед, виражаються в правах власності. Нарешті, контракти визначають індивідуалізо-

вані, локальні права, тобто прийнятні способи дій, що відносяться до взаємовідносин зацікавлених сторін. В літературі виділяють такі два типи правил:

1) зовнішні, або основні, що встановлюють загальні обмеження в економічній системі визначають її характер і розповсюджуються на усіх суб'єктів (наприклад, права власності);

2) внутрішні, що формують і встановлюють усередині відповідних інституцій (наприклад, фірм, державних установ, домашніх господарств) обмеження взаємодії між окремими суб'єктами (агентами).

Правила, що існують в пам'яті учасників різних соціальних груп, в ролі гаранта дотримання яких виступає будь-який учасник групи, називаються неформальними правилами.

Правила, що існують у формі офіційних текстів або засвідчених третьою стороною усних домовленостей, в ролі гарантів яких виступають індивіди, що спеціалізуються на цій функції, називають формальними правилами.

У новій інституціональній економічній теорії використовуються також визначення, відповідно до якого формальними називають правила, затверджені державою або будь-якою організацією, що визнається державою. Відповідно, неформальними називають решту усіх правил (рис.1.2).

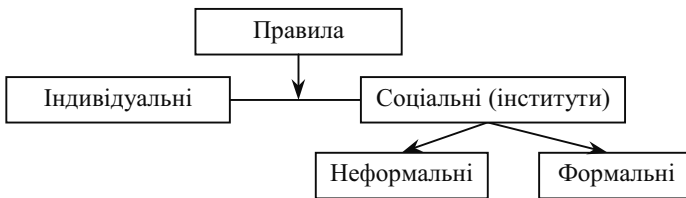


Рис. 1.2. Структура правил

Тому в запропонованих визначеннях формальних і неформальних правил ознакою, що розмежовує їх, виступає наявність або відсутність спеціалізації людей які здійснюють функції примушення до виконання правил.

Для характеристики формальних і неформальних правил і способів примушення індивідів до їх виконання виникає потреба у з'ясуванні питання про варіанти співвідношення формальних і неформальних правил. Це важливо тому, що часто неформальні правила розуміються як **нежорсткі**, порушення яких цілком можливе і допустиме, тоді як формальні трактуються як **жорсткі**,

що потребують неухильного виконання, оскільки їх порушення обов'язково зв'язано з покаранням порушників.

Співвідношення формальних і неформальних правил в динаміці прав мають складний характер. Тут можливі такі ситуації:

1) формальне правило вводиться на базі неформального правила, що позитивно проявило себе; інакше кажучи, останнє **формалізується**, що дозволяє доповнити діючі механізми примушення його до виконання також і формальними механізмами; прикладом такого співвідношення можуть служити середньовічні кодекси, в яких записувалися і набували сили норми, що захищаються державою, норми звичаєвого права, якими керувалися городяни при вирішенні конфліктних ситуацій.

2.) формальне правило вводиться для **протидії** неформальним нормам, що склалися; якщо останні оцінюються державою негативно, створення механізму примушення до поведінки, що відрізняється від тієї, яку допускають неформальні правила. Вони є одним з варіантів дій держави у відповідній сфері. Типовий приклад — введення заборона дуелі, що практикувалися в дворянському середовищі аж до першої половини ХІХ ст.;

3) неформальні правила **витісняють** формальні, якщо останні породжують невинуваті витрати суб'єктів, не приносячи відчутних вигод ні державі, ні безпосередньо гарантам таких правил. У цьому випадку формальне правило як би засне: не будучи формально скасованим, перестає бути об'єктом моніторингу з боку гарантів і, через свою шкідливість для адресатів, перестає ними виконуватися. Прикладами можуть служити численні прецедентні судові рішення у штатах США, що приймалися у окремих конфліктних випадках і згодом забуті, на зразок заборони чистити овочі після 11 години вечора;

4) неформальні правила, що виникають для сприяння, реалізації і введенню формальних правил.

У цілому, формальні і неформальні правила можуть як суперечити одне одному, конкурувати між собою, так і взаємно доповнювати і підтримувати одне одного.

Оскільки правила, на думку прихильників НІЕТ, у ситуації вибору виконують функцію обмежень тільки у тих випадках, коли вони як розпорядження, що вирішують і (або) забороняють ті або інші дії, є такими, що діють, то велика увага приділяється забезпеченню дотримання правил, або механізму санкціонування. Згідно висновкам Дж. Бьюкенена, для забезпечення такого суспільного блага, як законослухняність, повинне бути проведене таке суспільне «анти-благо», як покарання. Витрати покарання включають два елементи — витрати з виявлення порушників і витрати з їх покарання. Саме

останні і розглядаються Дж. Бьюкененом як антиблаго. Хоча ніяке покарання не відшкодує повністю збитки але покарання повинні застосовуватися і для того, щоб запобігати порушенням, які можуть здійснюватися в майбутньому. Тому створення ефективного політичного режиму вимагає дієвої правоохоронної системи — ефектвної не стільки із-за суворості покарань, скільки їх невідворотності.

Класифікація санкцій може бути побудована різними способами, наприклад, шляхом розподілу санкцій на соціальні і економічні, формальні і неформальні, разові і тривалі і т.п. Очевидно, в сукупності такі окремі класифікації визначають деяку типологію санкцій. Проте з метою розкриття механізмів примушення до виконання правил продуктивнішим є інший, більш простий шлях: формування емпіричної класифікації санкцій, яка є узагальненням практики їх застосування. Така класифікація може включати:

- **суспільний остракізм**, що виражається у несхваленні вчинку словом або жестом, втраті пошани або погіршенні репутації суб'єкта, що санкціонується;

- **офіційний осуд**, у формі усного або письмового зауваження, зробленого формальним гарантом правила; такий осуд, зокрема, може містити загрозу подальшої серйознішої санкції, яка буде застосована до порушника у разі повторного порушення правила;

- **матеріальне відшкодування**, що стягується з порушника;

- **силове припинення початої дії**;

- **силове примушення (або його загроза) до повторення довершеної дії, але вже за правилом** — у тих випадках, коли довершене порушення не є незворотним;

- **обмеження порушника у деяких з його прав**, наприклад, загроза більш серйознішого покарання або заборона на заняття певним видом діяльності;

- **позбавлення волі** (ув'язнення).

Суб'єктом санкцій виступає гарант правила — індивід, що виявляє порушення і що застосовує санкції до порушника або третя (зовнішня) сторона.

Таким чином, з урахуванням сказаного вище, у складі правил виділяються: **ситуація (умови виконання правила), індивід (адресат правила), дія (зміст правила), санкції за невиконання розпорядження, а також суб'єкт, що застосовує ці санкції до порушника, або гарант правила.**

Очевидно, що наведеної вище структури правил у реальності може часто не існувати. Іншими словами, вона є лише логічна конструкція, модель складної сукупності поведінкових актів, підсвідомих уявлень, образів, відчуттів тощо.

1.2. ІНСТИТУТИ

Економічна діяльність відбувається у певному інституціональному середовищі. Інститути — це не просто організаційні структури, «це нормативні моделі, які визначають, що у даному суспільстві вважається обов'язковим, заданим або очікуваним способом дії або соціальних взаємовідносин». Чому ж тоді у суспільстві створюються і впродовж тривалого часу існують неефективні інститути, і чому конкуренція не зумовлює їх зникнення? Наприклад, досі існують важливі для інфраструктури ринку, але малоефективні у перехідній економіці України інститути, такі, як товарні, фондові та інші біржі, страхові, пенсійні компанії та трастові компанії, що були створені на першому етапі ринкових реформ, тощо. На думку Д. Норта, відповідь потрібно шукати в розбіжностях між інститутами й організаціями та у їх взаємодії.

Інститути, як зазначає Д. Норт, — це певні «конструкції, що створені людською свідомістю». Вони, задаючи певні стандартні обмеження, створюють можливості, на які розраховують члени суспільства. Організації створюються для реалізації цих обмежень і разом з тим для використання можливостей впливу на зміни у самих інститутах.

Проблема дефініції інститутів стала предметом палких дискусій, і повної згоди з цього питання до сьогодні не досягнуто.

Інститути є набором правил і норм, які повністю визначають поведінку людини, інститути лише обмежують набір альтернатив, із яких кожен може вибрати ті, що відповідають власним критеріям, залежно від ролі, яку вони відіграють в економічній системі, і рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності (табл. 1.3).

Найбільш поширеними є визначення інститутів, запропонованих Д. Нортом. «Інституції — це правила гри в суспільстві або, точніше, вигадані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне русло і, як наслідок, структурують стимули у процесі людського обміну — політичного, соціального чи економічного». Саме зміни в правилах гри відрізняють одну економічну систему від іншої. Інститути зменшують невизначеність у поведінці людей і фірм, певним чином регламентуючи їх діяльність; вони визначають можливі варіанти поведінки будь-яких економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії, обмежуючи їх офіційно встановленими нормативними актами й неписаними правилами. Інститути «складаються з офіційних писаних правил, а також, звичайно, неписаних кодексів поведінки, що лежать в основі офіційних правил і доповнюють їх.

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТИТУТІВ ЗА ВИЗНАЧЕНИМИ КРИТЕРІЯМИ

Критерій	Види інститутів	Характеристика
1. Залежно від рівня формалізації	Формальні	Включають політичні, економічні правила й контракти та поділяються на такі класи: посадові, розмежувальні, цільові, повноважні й агрегаційні
	Неформальні	Розширені, вдосконалені та видозміннені офіційні правила; суспільно схвалені норми поведінки, звичаї й традиції; добровільно обрані стандарти поведінки
2. Залежно від ролі, яку відіграють в економічній системі	Базові	Основні (наприклад, інститут власності, підприємництва, конкуренції тощо)
	Комплементарні	Допоміжні, що формуються навколо базових.
3. Залежно від рівня рефлексії суб'єкта з приводу його діяльності	Природні	Ті, що виникають як автоматична реакція на ті чи інші зміни в економічному середовищі
	Штучні	Є результатом цілеспрямованої людської діяльності, що проводиться відповідно до ідеальної моделі. Суб'єкт оцінює не тільки саму цілеспрямовану дію, але й її системні характеристики та подальші наслідки

На основі аналізу економічної історії Д. Норт показав, що еволюція економічних систем різних країн визначається інституціональними структурами, що в них сформувалися, і тому не можна з'ясувати їх суть, не вивчивши ці структури. В одних випадках він розмежовує інститути (правила, норми) й організації (групи людей, які обмінюються один з одним правами власності), а в інших — розглядає їх як поняття взаємозамінні. Організації визначаються як групи індивідів, пов'язаних між собою спільним прагненням досягти певних цілей. Д. Норт до «організацій» зараховує політичні органи (політичні партії, сенат, міські ради, регулятивне агентство), економічні органи (фірми, профспілки, ферми, кооперативи), суспільні органи (церкви, клуби, спортивні асоціації) та освітні органи (школи, університети, центри професійної підготовки).

Як і інститути, організації структурують взаємодію економічних агентів. «Інститути — це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, котрі забезпечують, структурують взаємодію між людьми, що постійно повторюється... інститути обмежують і визначають спектр альтернатив, що доступні економічним агентам, відповідно до неокласичної теорії». Таким чином, інститути — це норми й правила поведінки, що встановлюють обмеження для вільної поведінки суб'єктів, а організації (інституції) — це групи індивідів (гравців), пов'язаних єдністю досягнення певної цілі.

Норми є головним елементом інституціонального середовища, в якому відбувається взаємодія агентів ринку та здійснення людьми свого вибору. **Норма — це визначення певної поведінки, обов'язкової для виконання, головна функція якої полягає в підтримці порядку.** Вона визначає, якої поведінки має дотримуватись індивід у різних ситуаціях, добровільно виконуючи встановлені вимоги. Застосовуються такі види санкцій: правові, економічні, соціальні. У зв'язку з цим виділяють кілька видів норм: **спільну стратегію, норму у вузькому розумінні цього слова і правило.** Спільна стратегія може бути подана як будь-яка фокальна точка, тобто передбачає наявність таких загальних характеристик, що сприяють досягненню мети. Норма у вузькому розумінні збігається з поняттям «угода», адже виконання умов угоди має добровільний характер. Коли для дотримання вимог, визначених нормами, починають застосовувати санкції, норми перетворюються на правила. Іншими словами, при переході до правил добровільний характер дотримання норм зникає, у дію вступають санкції.

Д. Ходжсон визначив інститути як довготривалі системи правил і норм, що склалися і вкорінилися та надають структури соціальним взаємодіям. Інакше кажучи, інститути — суть системи соціальних правил.

У з'ясуванні суті норм та їх ролі в економічному аналізі серед представників різних інституціональних теорій немає єдності. В інституціоналізмі ХІХ ст. виділяють дві особливості методологічних підходів до аналізу ринкових інститутів. Перша полягає у з'ясуванні змісту інститутів через інтереси та поведінку індивідів, які їх використовують для координації своєї взаємодії. Саме індивід стає стрижнем в аналізі інститутів. Наприклад, характеристика держави здійснюється, виходячи із інтересів і особливостей поведінки її громадян. Такий підхід отримав назву «методологічного індивідуалізму». Спираючись на нього, було сформульовано концепцію «спонтанної еволюції інститутів», яка

виходить з припущення, що інститути виникли як наслідок спонтанної діяльності людей. Друга особливість підходу протилежна першій і отримала назву «холізм», в якому вихідною точкою стають не індивіди, а інститути. Самі ж інститути пояснюються через ті функції, які вони виконують у відтворенні економічних відносин на макрорівні. Концепції спонтанної еволюції протистоять теза «інституціонального детермінізму»: інститути розглядаються як головний бар'єр спонтанного розвитку, у якому «старий» інституціоналізм вбачає важливий стабілізаційний фактор. Т. Веблен вважав, що інститути — це «результат процесів, що відбуваються у минулому, вони пристосовані до обставин минулого і тому є фактором соціальної інерції, психологічної інерції».

Історичний досвід показує, що у разі переростання локальних масштабів взаємодії неформальні рамки не здатні забезпечити подальший розвиток. Наукою й практикою вироблено різні варіанти вирішення цієї проблеми.

По-перше, існує варіант включення найбільш перспективних партнерів у рамки сімейно-родинних і соціальних структур. Можливості таких дій в умовах швидкої глобалізації економіки досить обмежені.

Другий варіант полягає в легалізації неформальних рамок і наданні таким нормам сили закону, тобто неформальні рамки перетворюються на формальні. Нові формальні інститути виникають у процесі трансформації існуючих неформальних і не потрібне революційне ламання старих норм і рутин. Ідеальний варіант досягається тоді, коли розвиток формальних інститутів відтворює ті тенденції, що уже склалися на рівні неформальних рамок. В узагальненому вигляді критерії порівняння видів **інституціональних рамок** подано в табл. 1.4.

Але простого законодавчого закріплення неформальних норм недостатньо, щоб вони ефективно запрацювали за межами персоніфікованих відносин, тобто в масштабах усього суспільства. У цій ситуації ми маємо справу з відтворенням норми без її коригування та інтерпретації відповідно до історичних умов і потреб людей, а для того, щоб ця норма запрацювала, необхідне її перетворення на рутину. Але далеко не всі норми витримують випробування часом, тому існує потреба нового коригування.

Немає підстав стверджувати, що інститути, які виникли таким чином, ефективні з погляду здійснення угод з мінімальними витратами. Д. Норт зазначав, що вчорашні інституційні рамки залишаються значущими й обмежують варіанти вибору сьогодні й у майбутньому.

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІЗНИХ ВИДІВ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ РАМОК**

Критерії порівняння	Формальні рамки	Неформальні рамки	Спонтанно вибрані рамки
Характер санкцій за невиконання розпоряджень	Правові (кримінальна й адміністративна відповідальність)	Соціальні (осракізм, втрата репутації)	Санкції відсутні
Закріплення рамок	Закріплення рамок	Неписане право	Інтуїція
Відносно кого діють	Усі індивіди	Дію обмежено рамками соціально однорідних груп або кола особистих знайомих	Люди, які мають достатньо інформації один про одного
Трансакції та соціальна належність учасників угоди визначаються лише мірою ефективності державного впливу на процес специфікації й захисту прав власності	Не залежать від особистості учасників угоди та їх соціальної належності, визначаються лише мірою значаючості державного ефективного впливу на процес специфікації й захисту прав власності	Мінімальні у разі здійснення угоди у рамках соціально однорідних груп або кола особистих знайомих, максимальні — у інших випадках	Відсутні — угода не укладається ні легально, ні не легально

Нагромаджений історичний досвід розбудови формальних інститутів пропонує кілька варіантів. По-перше, інститути можна будувати відповідно до якогось ідеалу, тобто переносити з теоретичних моделей на практику. Прикладом у вітчизняній історії служить побудова суспільства за зразком, згідно з працями класиків марксизму.

По-друге, створювати інститути можна шляхом відтворення тих зразків, що існували в історії даної країни, наприклад, бірж, страхових компаній, що існували до 1914 р. та в період НЕПу.

По-третє, формальні інститути можуть будуватися за зразками, що існують в інших країнах.

Очевидно, що імпорт інститутів сприяє зміні траєкторії інституціонального розвитку, але не визначає її векторів, оскільки інституціональні зміни мають конституційний характер і явно виражену національну специфіку.

На результати імпорту інститутів впливає багато чинників. Основним чинником, що забезпечує успіх імпорту інститутів, є конгруентність панівних у країні-імпортері формальних і неформальних норм, на основі яких функціонує інститут, що імпортується. Під конгруентністю в цьому контексті розуміється близькість загальних тенденцій розвитку. Конгруентність норм може зумовлювати їх конвергенцію, тобто сходження траєкторій інституційного розвитку.

Але водночас не слід недооцінювати негативних аспектів імпорту інститутів. Історія дає тому багато прикладів: від імпорту Кодексу Наполеона 1804 р. до імпорту європейської моделі державного устрою в країни з іншою національною культурою: африканською, ісламською, індійською. Потрібно зазначити й ту обставину, що є безліч прикладів негативних наслідків некритичного перенесення інституціональних засад однієї цивілізації в іншу.

У будь-якому разі інституціональний розвиток слід розглядати як тривалий процес взаємодії формальних і неформальних норм: початковий імпульс від упровадження нового формального інституту викликає різкі зміни неформальних норм, а зміни неформальних норм, у свою чергу, позначаються на структурі формального інституту. Визначальну роль у процесі трансформації інститутів виконує держава. Вона має виступити не тільки як законодавець, але й як гарант дотримання законів.

Як методологічну основу для розробки проблем формування інституціональної ринкової трансформаційної економіки доцільно використовувати методи як неоінституціоналізму, так і нової інституціональної економіки.

Специфікація прав власності знижує невизначеність у відносинах і створює передумови вирішення основного економічного завдання — оптимального використання обмежених ресурсів за рахунок їх ефективної алокації.

Ефективність використання ресурсів залежить від рівня трансакційних витрат, оскільки саме вони, згідно з теоремою Р. Коуза, виступають як обмежувальний чинник, що перешкоджає оптимальній алокації ресурсів.

Представники теорії суспільного вибору вбачають у нормах не інституціональні обмеження, а наслідок усвідомленого вибору. «Ното есономікс» вільна у своєму виборі, включаючи обмеження, що накладають норми. Прихильники правил як альтернативи свободи дій вважають, що індивіди та фірми зможуть планувати свою діяльність значно краще, маючи можливість точно прогнозувати майбутні дії уряду. А ті, хто віддає перевагу політиці свободи вибору, вважають, що покладатися на правила — це все одно що зв'язувати собі руки; економічні обставини зазнають істотних змін на шляху від одного ділового циклу до іншого, що робить прості правила неадекватними. Навпаки, прихильники правил заявляють, що «зв'язування рук» має певні переваги: зменшення політичної непевності є цінним саме по собі.

Спроба теорії суспільного вибору «раціоналізувати» норми, тобто побачити у нормах результат свідомого, раціонального вибору людей, усуває суперечність між моделлю раціонального вибору й дотриманням норм. Об'єктом раціонального вибору стає вся сукупність юридичних норм — починаючи з конституції і завершуючи підзаконними актами.

Мета встановлення правил — регламентувати спосіб взаємодії суб'єктів господарювання, тобто створити певне економічне, політичне, правове середовище, провідниками якого є відповідні організації (державні установи, біржі, банки тощо), діяльність яких здійснюється через певні механізми, включаючи механізми регулювання.

Представники неінституціональної економіки (neoinstitutional economics) — Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович — визнають існування норм, законів, але як зовнішніх для неокласичної теорії факторів, тоді як представники нового інституціоналізму (new institutional economics) створюють нову теорію інститутів, не пов'язану з попередніми постулатами неокласики.

У процесі аналізу інституціональних економічних відносин ми використовуємо обидва підходи принципово нової наукової парадигми, нової інституціональної економіки, вважаючи, що «ін-

ститути» й «інституціональне середовище здійснення вибору» є наріжним каменем нової інституціональної економічної теорії.

Невід'ємною складовою сучасної ринкової системи є результативність функціонування всіх інститутів ринку. Наявність розвиненої ринкових інститутів надає більш цивілізованого характеру економічним відносинам сучасного суспільства.

Широка різноманітність різних правил — від часто змінних під впливом обставин індивідуальних звичок до тих традицій, що переживають століття, від правил поведінки у школі, підписаних її директором, до конституцій держав, прийнятих на референдумах більшістю населення країни.

У рамках цієї різноманітності правил важливо розмежувати на даному етапі аналізу два великі класи, що розрізняються механізмами примушення їх до виконання. У широкому розумінні **механізм примушення** до виконання правил — це сукупність, що складається з його гаранта (або гарантів) і правил дій, що регулюють застосування санкцій до виявлених порушників усталених правил.

Відповідно, поняттю інституту можна дати наступне визначення:

Інститут — це сукупність, що складається з правил і зовнішнього механізму примушення індивідів до виконання усталених правил.

В економічній літературі можна знайти і інші визначення інституту. Наприклад, Д. Норт дає наступні варіанти визначень: *інститути — це правила гри у суспільстві, або створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми: це правила, механізми, що забезпечують їх виконання, норми поведінки, які структурують взаємодії між людьми, що повторюються, формальні правила, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвості обмежень, або ж придумані людьми обмеження, які структурують взаємодії людей. Їх утворюють формальні обмеження (правила, закони, конституції), неформальні обмеження (соціальні норми, умовності і прийняті власні кодекси поведінки) і механізми примушення до їх виконання. У сукупності вони визначають структуру стимулів у суспільствах і їх економіках.* Дані визначення дозволяють краще зрозуміти значення інститутів, але необхідно чітко пам'ятати ті обставини, що механізм примушення до виконання усталених правил в рамках інституту — зовнішній механізм, створений людьми для цієї мети.

Поведінка економічних агентів, які слідуєть тому або іншому правилу, демонструє певну **регулярність**, тобто постійно повто-

рюється. Проте до такої поведінки індивідів приводять не тільки діючі інститути, але і інші механізми, що мають природне походження, тобто не створені людьми.

Існування інституту говорить про те, що дії людей залежать один від одного і впливають один на одного, що вони викликають наслідки (екстерналії, або, іншими словами, зовнішні ефекти), що враховуються іншими людьми і самими економічними агентами. Природні механізми у наслідок їх об'єктивного існування приводять до схожих результатів, дії, що повторюються, виявляються наслідками рішень, що приймаються окремими економічними агентами **незалежно один від одного** і без урахування можливих санкцій, які до них може застосувати гарант тієї або іншої норми.

Важливість розмежування закономірностей поведінки на обумовлені інститутами і зумовлені іншими причинами пов'язана з правильним розумінням значення інститутів в економіці і інших сферах життя суспільства, з рішенням практичних задач підвищення добробуту й ефективності використання ресурсів. Якщо деякі масові дії нерациональні, джерело цього потрібно шукати як у сфері об'єктивних причин, так і у сфері інститутів, що регулюють поведінку.

Очевидно, що закони які приймаються державною владою визначають ті або інші правила здійснення різних господарських операцій, — укладення договорів, ведення бухгалтерського обліку, проведення рекламних кампаній і т.п., — самим безпосереднім чином позначаються як на структурі і рівні витрат, так і на ефективності і результативності господарської діяльності підприємств. Так, податкові пільги венчурному капіталу стимулюють ризиковані інвестиції в інноваційний процес — найважливіший ресурс економічного зростання у сучасній економіці. Правила тарифного і нетарифного регулювання експорту і імпорту, разом із співвідношенням цін на внутрішньому і світовому ринках, безпосередньо впливають на стимули до здійснення відповідних операцій тощо.

Згадані (і інші схожі з ними) правила є формою здійснення державного регулювання економіки, тобто свідомих дій держави і її окремих органів, націленої на зміну поведінки економічних агентів. Але питання полягає в тому, що правила, які вводяться, не впливають на реальну поведінку економічних агентів і економіку в цілому або впливають зовсім не так, як замислювалося їх авторами?

З погляду економічної теорії законодавчо встановлені правила господарської діяльності є не чим іншим, як особливим типом

обмежень на можливості використання ресурсів, або ресурсних обмежень, а останні, зазвичай, впливають на економічні результати.

Проте спостереження за економічними процесами не дають ясної відповіді на інше питання: а чи впливають на економіку правила (які вводяться за допомогою законів або сформувалися у минулому якимись іншими шляхами), що не є формами державного регулювання, засобами проведення економічної політики? Іншими словами, чи всі інститути мають значення для функціонування і розвитку економіки або тільки ті, які безпосередньо обмежують дії агентів з розподілу і використання ресурсів?

Питання про значення інститутів, їх вплив на економічне зростання і ефективність економіки неодноразово розглядалися в роботах дослідників, що заклали основи нової інституційної економічної теорії.

Так, у книзі Д. Норта «Інститути, інституційні зміни і функціонування економіки» наводиться безліч історичних прикладів, що наочно демонструють різноманітний характер і масштаби такої дії.

Нерідко інститути, що не були засобами державного регулювання економіки проявляють себе як могутні обмеження на ділову активність, що фактично пригнічує господарську ініціативу. Наприклад, у Кримінальному кодексі СРСР приватнопідприємницька діяльність трактувалася як кримінальний злочин. Таким чином, економічні інститути, володіють однією особливістю: всі вони фактично є лише можливими інтерпретаціями суспільних процесів, що відбуваються.

Особливе переконливим доказом економічного значення різних груп інститутів мають виконані біля десятка міжнародних масштабних і дорогих проектів, які показують статистично достовірний позитивний зв'язок між показниками економічного зростання країн і якістю функціонуючих в них інститутів: чим вище індикатори останнього, тим вище і стійкіше, в цілому, показники економічного зростання.

Одне з таких досліджень, проведене співробітниками Міжнародного банку реконструкції і розвитку (Доповідь про світовий розвиток 2002. Створення інституціональних основ ринкової економіки). У ньому здійснено аналіз впливу створення і розвитку окремих інститутів в 1990-х роках на економічний розвиток, зіставлено дані, що характеризують, з одного боку, економічне зростання, а з іншого — якість економічної політики, що проводилася у різних країнах. У ролі вимірника економічного зростання використовувався показник зростання реального ВВП на душу населення. Якість економіч-

ної політики оцінювалася за трьома показниками: рівень інфляції, сплата податків і можливості зовнішньої торгівлі. Ступінь захищеності прав власності і контрактів, як вираз якості інституційного середовища в країні, вимірювався індикатором, який включає численні оцінки захищеності прав власності і контрактів, об'єднані у п'ять груп: влада закону, ризик експропріації власності, відмова від виконання контрактів з боку уряду, рівень корупції у владних структурах і якість бюрократії в країні.

Аналіз показав, що одержані висновки, цілком підтверджуються кількісно: ступінь впливу інституційного індикатора на темпи зростання реальних душевих доходів значно вище, ніж ступінь впливу політичних індикаторів.

Інститути виконують певні функції у господарському житті суспільства і діяльності економічних агентів.

Перш за все, інститути обмежують доступ до ресурсів і змінюють варіанти їх використання, тобто виконують функцію **обмежень** при ухваленні економічних рішень.

Обмежуючи можливі способи дій і характеру поведінки або навіть встановлюючи тільки один дозволений спосіб дії, інститути також **координують** поведінку економічних агентів, що визначається умовами дотримання відповідної норми.

Змісту інституту, що діє в конкретній ситуації, дає кожному з економічних агентів знання про те, як повинен поводитися його контрагент. Виходячи з нього, агенти формуватимуть власну лінійну поведінку, враховуючи очікувані дії іншої сторони, що й означає **виникнення координації** в їх вчинках.

Умовою такої координації є **інформованість агентів** про зміст інституту, що регулює поведінку у тій або іншій ситуації. Виконання інститутами функції координації дій економічних агентів породжує і обумовлює виникнення **координаційного ефекту**. Суть його полягає у забезпеченні **економії** на витратах вивчення і **прогнозування поведінки** для інших економічних агентів, з якими вони стикаються в різних ситуаціях.

Тим самим, **ефект координації, що здійснюється інститутами реалізується через зниження рівня невизначеності середовища, у якому діють економічні агенти.**

Координаційний ефект виступає одним з тих механізмів, за допомогою яких інститути підвищують ефективність функціонування економіки. Це чинник, що **позитивно** впливає на економіку, лише в тому випадку, коли інститути **узгоджені** між собою за напрямками дії економічних агентів. Якщо різні правила, співпадаючи за умовами їх застосування, визначають не співпадаючі

типи поведінки, невизначеність зовнішнього середовища для економічних агентів **зростає**.

Наприклад, у системах національних законодавств звичайне метаправило існує у формі положення про те, що у разі суперечності національного і міжнародного права застосовуються норми міжнародного права. Тому координаційний ефект, властивий будь-якому окремо взятому інституту, при розгляді сукупності останніх може і не спостерігатися, якщо інститути не узгоджені між собою.

Будь-який інститут, що обмежує можливі способів дій, **впливає** на розподіл ресурсів економічними агентами, виконуючи **розподільчу функцію**. Важливо підкреслити, що на розподіл ресурсів, вигод і витрат впливають не тільки правила з передачі благ від одного агента іншому, але й ті, що прямо не стосуються цих питань.

Окрім різноманітних специфічних розподільних наслідків будь-який інститут характеризується і деяким загальним, типовим розподільчим ефектом: обмежуючи безліч можливих способів дій, він або безпосередньо перемикає ресурси на їх дозволена підмножину, або як мінімум збільшує витрати здійснення заборонених способів дій, за рахунок включення у їх склад очікуваного збитку від застосування покарання (санкцій) до порушника правила.

Масштаби розподільних наслідків дії інституту можуть варіювати у дуже широких межах, причому зв'язок цих масштабів із змістом норми, з її близькістю до процесів функціонування економіки, далеко не прямий.

Отже, вплив інститутів на розподіл ресурсів, за допомогою вигод і витрат складає особливий механізм, що обумовлює їх економічне значення.

1.3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ Й ІЄРАРХІЯ ПРАВИЛ

Будь-який діючий інститут відображає певні правила, що зафіксовані у пам'яті людей і набувають вигляду звичаїв. Крім того, зміст інституту може бути представлений у вигляді тексту на тій або іншій мові (законів, кодексів, зведень правил, інструкцій тощо).

Описання звичаїв, є результатом ініціативної роботи дослідників, вони нікого ні до чого не зобов'язують. Публікації, що містять тексти законів і інструкцій, є **офіційними** публікаціями, здійснюваними від імені держави, або зареєстрованими, тобто визнаними державою або приватними організаціями (наприклад, правила внутрішнього розпорядку університету або торгової

компанії), і вони зобов'язують усіх, до кого вони відносяться, виконувати правила поведінки, що у них містяться.

Проте знання звичаїв членами племені або нелегальними підприємцями вельми жорстко зобов'язують і тих, і інших поводити себе відповідно до норм, що існують у цих групах: відступників чекають серйозні санкції, вживані до них іншими членами цих груп, — тими, хто виявить значуще, із його точки зору, відхилення від правильної поведінки. Оскільки спостереження за поведінкою членів названих груп здійснюють фактично усі інші їх учасники, зрозуміло, що вірогідність виявлення порушення велика, що і обумовлює жорсткість виконання подібного правила.

Навпаки, знання офіційно прийнятих законів і інструкцій зовсім не означає, що громадяни держави або працівники організації неухильно їх виконуватимуть. Адже контроль проходження подібних норм ведуть звичайно зовсім не всі громадяни або працівники, а тільки їх частина, що спеціалізується на виконанні функцій гаранта відповідного правила, — працівники правоохоронних органів або керівні працівники організації. Таким чином, вірогідність виявлення порушення може бути нижча, ніж у попередньому випадку.

Взаємодія індивідів і інститутів. Обговорення поняття інституту, його співвідношення з поняттям норми (правила), а також інших загальних питань, пов'язаних з роллю інститутів в детермінації економічної поведінки, дозволяє перейти до характеристики усієї *сукупності* інститутів в рамках економічної системи в цілому. Для вирішення цього завдання корисно узяти за основу трирівневу схему аналізу, запропоновану О. Вільямсоном, деяким чином модифікувавши її трактування (рис. 1.3). Ця схема в наочній формі представляє взаємодію індивідів (перший рівень) і інститутів різних типів: тих, які є *інституціональними угодами* (другий рівень), і тих, які є такими, що становлять *інституціональне середовище* (третій рівень).

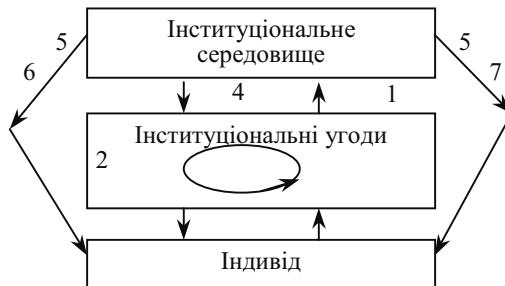


Рис. 1.3. Трирівнева схема аналізу сукупності інститутів

Відповідно до термінології, запропонованої Д. Нортон і Л. Девісом, **інституціональні угоди** — це домовленості між індивідами і (або) їх групами, що визначають способи кооперації і конкуренції.

Прикладами інституціональних угод виступають перш за все контракти — добровільно встановлені економічними агентами правила обміну, правила функціонування економічних і політичних ринків, правила взаємодії усередині ієрархічних структур (організацій), а також різні гібридні форми інституціональних угод, що поєднують у собі ознаки ринкових і ієрархічних взаємодій.

Інституціональне середовище — сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки.

Складовими інституціонального середовища виступають правила соціального життя суспільства, функціонування його політичної сфери, базових правових норм — конституції, конституційних і інших законів.

Усі впливи, або дії в економіці здійснюють, згідно принципу методологічного індивідуалізму, тільки *індивіди*. Це означає, що, коли ми говоримо, наприклад, про вплив *інституціональних* угод однієї на іншу то, очевидно, мова йде про вплив індивідів, що уклали одну інституціональну угоду, на інших індивідів, при формуванні між ними якоїсь іншої третьої інституціональної угоди.

1. Вплив індивідів на інституціональні угоди. Оскільки інституціональні угоди, за визначенням, є добровільними домовленостями, переваги і інтереси індивідів грають вирішальну роль у виникненні (створенні) тих або інших інституційних угод (в рамках, що визначаються інституційним середовищем).

Залежно від того, які поведінкові передумови прийняв дослідник, тобто залежно від того, як трактується дослідником економічний агент, різними будуть і пояснення інституційних угод, що аналізуються. Наприклад, якщо вважати, що індивіди володіють повнотою всієї інформації, необхідної для ухвалення рішень, включаючи повне передбачення майбутніх подій, а також досконалою здатністю здійснювати логічний висновок і проводити оптимізаційні розрахунки, неможливо пояснити існування багатьох видів контрактів. Незрозумілим стає, навіщо індивіди витрачають час і ресурси на їх підготовку, якщо згадане повне знання повинне спочатку дати їм відповідь, варто здійснювати деякий тривалий обмін чи ні. Якщо ж вважати, що знання не повне, а очікувані можливості не

здійснені, роль контрактів стає цілком зрозумілою — подібні (тимчасово встановлювані) правила вносять визначеність в невідоме майбутнє, упорядковують майбутні взаємодії економічних агентів.

2. Вплив інституційних угод одна на одну. Зміст даного типу взаємин достатньо різноманітний: поведінка окремих організацій впливає на характер ринку (наприклад, створення бар'єрів входу може наблизити ринок до монополістичного), зумовлюючи типи більш приватних контрактів; правила дій гарантів контрактів впливають на вибір економічними агентами типів договорів, що укладаються, а характер ринку (наприклад, його сегментація) — на структуру фірми тощо.

3. Вплив інституціонального середовища на інституційні угоди. Зміст даного зв'язку безпосередньо витікає з визначень інституціонального середовища і інституційних угод: правила, що входять до складу інституціонального середовища, визначають не співпадаючі витрати укладання різних інституціональних угод. Якщо якийсь їх тип заборонений загальними правилами, то витрати індивідів, що вирішили, не дивлячись на заборону, все ж таки укласти таку угоду, зростають (додаються, наприклад, витрати на приховування інформації); скорочуються також очікувані вигоди від такої угоди, оскільки зменшується вірогідність досягнення успіху, і т.п.

4. Вплив інституційних угод на індивідуальну поведінку. Хоча інституційні угоди укладаються економічними агентами добровільно, непередбачені обставини можуть так змінити ситуацію ухвалення рішень, що виконання, наприклад, раніше укладеного контракту може опинитися для індивіда не вигідним. Проте розрив контракту однією стороною може завдати збитків іншій стороні, причому у розмірах, що перевищують вигоди першої (наприклад, якщо друга сторона уже здійснила незворотні інвестиції). У цих умовах існування механізму примушення до виконання контракту (наприклад, судового) явно впливає на рішення першої сторони, запобігаючи, тим самим, виникненню не виправданих соціальних втрат.

5. Вплив інституційних угод на інституціональне середовище. Найбільш типовий спосіб такої дії тісно пов'язаний з розподільними ефектами інститутів: інституційна угода, що забезпечує відчутні вигоди своїм учасникам, може сформувати так звану групу особливих інтересів — сукупність індивідів, зацікавлених в збереженні і збільшенні одержуваних вигод. З цією метою при певних обставинах така група здатна вплинути, наприклад, на за-

конодавчий процес з тим, щоб добитися ухвалення закону, що закріплює одержувані переваги шляхом передування формалізації укладенню приватної угоди.

6. Вплив інституційного середовища на індивідуальну поведінку. Така дія виявляється основоположним правилом як безпосередньо (наприклад, конституція країни — закон прямої дії, тобто громадянин може безпосередньо звернутися до суду, якщо вважатиме, що хтось порушує його гарантовані Конституцією права), так і через інституційні угоди, що також формуються під впливом інституційного середовища.

7. Вплив індивіда на інституціональне середовище. Індивіди впливають на інституціональне середовище двома основними способами: по-перше, через участь у виборах законодавчих органів держави, що приймають закони, а по-друге, через укладення інституційних угод, зміст яких також здатний впливати на інституціональне середовище.

Субординація правил демонструє співвідношення будь-якого закону і нормативних актів, що приймаються на його основі органами виконавчої влади, або підзаконних актів: закон визначає принципи, стратегії поведінки, тоді як підзаконні акти конкретизують ці принципи в алгоритми дій. Наприклад, законодавство про оподаткування визначає ставку податку на прибуток, а інструкція фіксує правила розрахунку величини прибутку оподаткування, пов'язані з конкретними бухгалтерськими формами. Довгостроковий контракт, укладений двома фірмами відносно їх взаємодії в галузі науково-дослідних розробок, фіксує, що фірми проводитимуть спільно дослідження, в яких вони зацікавлені; в той же час для кожного конкретного дослідницького проекту приймається спеціальна угода, що фіксує такі моменти, як предмет і мета проекту, форми участі сторін, об'єми фінансування, розподіл авторських прав тощо

Трьохрівнева структура угод відображає ієрархічний характер взаємин соціально захищених правил, що діють в суспільстві і економіці. Разом з тим розподіл всієї сукупності інститутів на інституціональне середовище і інституційні угоди є лише першим наближенням до дійсного співвідношення згаданих правил за субординацією, ступеню впливу одне на одне і жорсткості детермінації поведінки економічних агентів. В рамках інституціонального середовища можна вичленити надконституційні, конституційні і економічні правила. Цей розподіл запропонував Д. Норт. Відповідно до його ідей ієрархію правил можна визначити, як це представлено на рис. 1.3.

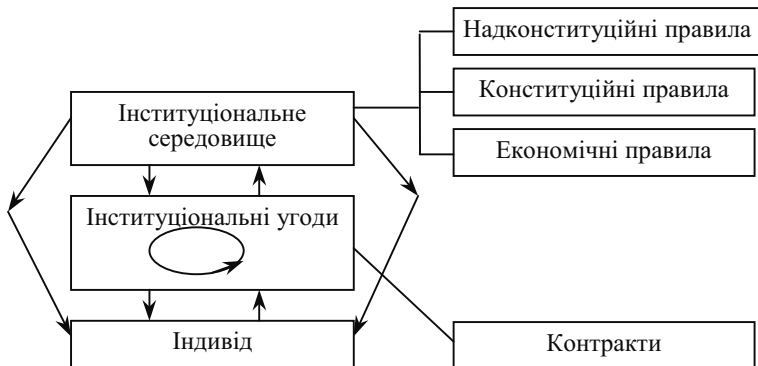


Рис. 1.3. Субординація правил

Підпорядкованість правил має місце як усередині інституціонального середовища, так і в сукупності інституціональних угод. Загальний принцип змістовної впорядкованості правил: норма нижчого порядку уточнює і розкриває зміст норми вищого порядку. Останні, більш загальні, визначають ті рамки, деталі всередині яких регулюють більш приватні норми, і в цьому сенсі є конституційними або надконституційними.

Будь-які правила стають порівняними, якщо за основу для зіставлення вибрати таку їх характеристику, як **витрати введення (або зміни) правила**, розуміючи під витратами не тільки грошові витрати, але й всю сукупність зусиль економічних агентів, що включає і психологічні витрати, а також необхідні для введення або зміни інституту витрати часу.

Економічна ієрархія правил сильно корелює з їх змістовною ієрархією (зрозуміло, якщо остання існує). Так, очевидно, що витрати розробки і ухвалення конституції через референдум більші, ніж відповідні витрати для законів, які, у свою чергу, більші, ніж аналогічні витрати для підзаконних актів. Тому зручність економічної ієрархії правил полягає перш за все в тому, що вона дозволяє порівнювати і упорядковувати такі правила, між змістом яких немає сутнісного зв'язку.

Тепер, виходячи з розподілу всієї сукупності правил на ті, які утворюють інституціональне середовище, і ті, які є інституціональними угодами, а також з введених уявлень про ієрархію правил, розглянемо детальніше зміст інституціонального середовища і інституціональних угод.

Надконституційні правила. Усі компоненти інституціонального середовища є метаправилами, що визначають порядок і

зміст другорядних правил. Вони можуть мати як формальний, так і неформальний характер. Поведінка великих груп населення, що перейшли у розряд стереотипів, називаються надконституційними *правилами*. Вони *визначають* ієрархію цінностей, що розділяються широкими шарами суспільства.

Ймовірно, вплив релігійних поведінкових установок і моральних цінностей, властивих протестантизму, на взаємини і правила взаємодії економічних агентів і їх відношення до праці, тобто правила трудової поведінки.

Конституційні правила. Ці правила, по-перше, встановлюють ієрархічну структуру держави; по-друге, визначають правила ухвалення рішень з формування державних органів влади (міністерств, відомств, агентств і т.п.). Наприклад, правила голосування в демократичних державах, правила спадкоємства в монархіях і т.п.; по-третє, визначають форми і правила контролю дій держави з боку суспільства.

Конституційні правила можуть мати як формальний, так і неформальний характер. Скажімо, правила спадкоємства влади в монархіях може мати форму неписаного звичаю або традиції, тоді як правила голосування при виборах законодавчого органу держави — форму ретельно прописаного закону.

Конституційні правила як особливий рівень інституціонального середовища можуть виділятися не тільки на рівні держави, але й на рівні інших організацій, фірм, корпорацій, некомерційних фондів і т.п. Їх функцію виконують перш за все статuti, а також різні корпоративні кодекси, формулювання місій і т.п. Ототожнення таких локальних, внутрішніх правил з конституційними можливо на базі *функціонального* розуміння останніх, оскільки з правової точки зору відповідні документи не мають нічого спільного з конституцією як основним законом держави.

У зв'язку з цим необхідно привернути увагу до істотної відмінності між економічним і юридичним розумінням конституційних правил. Якщо економічне розуміння конституційних правил вельми широко і ніяк не пов'язано з формою виразу відповідних правил (нагадаємо, вони можуть бути і неформальними), то юридичне розуміння конституції прав є більш чітким і вужчим. Наприклад, правила спадкоємства власності в монархіях, що мають форми звичаю або традиції, з правового погляду не мають відношення до конституції, як і кодекси, формулювання місій некомерційних організацій і т.п.

Економічні правила. Економічними називаються правила, що *безпосередньо* визначають форми організації господарської дія-

льності, в рамках яких економічні агенти формують інституційні угоди і ухвалюють рішення про використання ресурсів.

Наприклад, до економічних правил відносяться квоти на імпорту або експорт тієї або іншої продукції, заборони на використання деяких видів контрактів, законодавчо встановлені граничні терміни дії патентів на винаходи тощо.

Будь-яке право індивіда (або організації) — це можливість безперешкодно здійснювати деякі дії, зокрема дії з тим або іншим об'єктом (майном). Така можливість є наслідком правила, відповідно до якого подібні дії не піддаються санкціям з боку гаранта цього правила. Дії ж, що караються примушенням до виконання правил, не можуть визначати зміст будь-якого права.

Коли індивід діє відповідно до правила, тобто стає його адресатом, він автоматично набуває прав, властивих цій ролі. Це означає, що, здійснюючи дозволені правилом дії, він не зустріне будь-якої протидії і, отже, не повинен буде нести витрати, необхідні для захисту від такої протидії. Це означає, що з економічної точки зору права є засобами економії ресурсів в процесі діяльності.

Індивіди можуть здійснювати дії, на які у них немає прав, але при цьому, вони можуть піддатися санкціям і зазнати збитки. Отже, очікувані вигоди від здійснення такої дії будуть менші, ніж якби індивід мав відповідне право.

Таким чином, економічні правила є умовами і передумовами виникнення *прав власності*: останні виникають там і тоді, де і коли у суспільстві формуються правила, що регламентують вибір ними способів використання обмежених ресурсів. У зв'язку з цим можна сказати, що, вивчення прав власності, рівноцінне вивчення економічних правил і навпаки.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Обмежена раціональність
- Зразок поведінки
- Норма (правило)
- Опортуністична поведінка
- Механізм примушення до виконання правила
- Інститут
- Обмежувальна функція інституту
- Координаційна функція інституту
- Розподільна функція інституту
- Формальні правила
- Неформальні правила

- Інституціональне середовище
- Інституціональна угода
- Ієрархія правил
- Надконституційні правила
- Конституційні правила
- Економічні правила
- Контракти
- Права

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Чи є інформація обмеженням при ухваленні економічних рішень?
2. Які зв'язані обмеженість інформації і виникнення звичок?
3. Чи завжди зразки поведінки сприяють максимізації користності?
4. Чи завжди порушення правил небажано з економічної точки зору?
5. Чи всяке правило є інститутом?
6. Чи завжди наявність регулярності в поведінці означає існування відповідного інституту?
7. Чи вірно, що будь-який інститут створює розподільний ефект?
8. Чим формальні правила відрізняються від неформальних?
9. Як можуть співвідноситися між собою формальні і неформальні правила в статистиці і в динаміці?
10. Яка логіка дії механізму примушення до виконання правила?
11. Що включається до складу інституційного середовища?
12. Що є інституційними угодами?
13. Які типи правил відносяться з економічної точки зору до конституційних правил?
14. Що таке права?

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Як і за допомогою яких дослідницьких процедур можна виділити серед різних спостережуваних в поведінкових людей дій ті, які обумовлені існуванням інститутів?
2. Чи є інститути суспільними благами? Якщо є, то в чому для них полягає загальний ефект недовироблення суспільних благ?
3. Чи завжди держава зацікавлена у чіткій специфікації прав власності?

Основна

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 1.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 1, 12.
3. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Тема 2.
4. *Фуруботи Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 1.
5. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 4, 5.
6. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 3.

Додаткова

1. *Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — Ч. 1. — Лекция 3.
2. *Довженко М.В.* Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навч. Посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — Розд. 4.2.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. НЕОКЛАСИЧНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

В економічній науці ХХ ст. домінуючою була неокласична теорія. Її головним постулатом є те, що економічну поведінку людини визначає пошук можливих альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів (засобів) для досягнення власних цілей. Тобто, згідно цього підходу суть економіки зводиться до науки про вибір.

Теоретичною основою неокласики є методологічний індивідуалізм. Його суть полягає в тому, що тільки індивіди приймають рішення. Держава, фірма, домогосподарство не може розглядатися як колективне утворення, що подібне індивідуальному хоча і пояснюється індивідуальною поведінкою.

Д. Норт в одній із недавніх статей поставив під сумнів концептуальне положення неокласики щодо повної раціональності індивідів, звернувши увагу на досягнення науки у сфері свідомості (мислення), та відзначив важливість розуміння процесів пізнання й середовища (соціуму), в якому вони проходять.

Р. Коуз закликав «активізувати дослідження, які збільшують наше розуміння того, як працює реальна економічна система», тому пропонує запроваджувати більше емпіричних досліджень. Наполегливі вимоги обмежитись описовим «реалізмом» і збирати якомога більше інформації або створювати якомога детальніші картини конкретних економічних інститутів в інституціоналізмі є фатальною помилкою, оскільки, як зазначає Д. Ходжсон, у принципі не можна домогтися більш точного й адекватного розуміння економічної реальності, якщо будемо покладатися винятково на спостереження та збір даних. Наука не може розвиватися без теоретичних схем, моделей, гіпотез, і спостереження за дійсністю — не без теорій або концепцій, а навпаки — базуються на них.

Варіантність і складність принципу методологічного індивідуалізму не дають змоги однозначно визначити межі нової інституціональної економічної теорії, що проявляється в модифікації яд-

ра дослідницької програми неокласичної теорії. Це виявляється і в тому, що для з'ясування сутнісних ознак нової інституціональної економічної теорії використовуються різноманітні назви цього напрямку: нова політична економія (the new political economy), економічна теорія прав власності (economics of property rights), нова теорія організації (the new industrial organization), економічна теорія трансакційних витрат (transactions cost economics), економічна соціологія (economic sociology), конституційна економічна теорія (constitutional economics), економічна теорія контрактів (economics of contracts), економічна теорія права (law and economics).

«Відмова провідних економістів новоінституціоналістського напрямку від методологічного індивідуалізму, — зазначав Д. Ходжсон, — велика подія 90-х років».

В економічній теорії поведінка економічних агентів це — дії, націлені на **раціональне** використання обмежених ресурсів. У відповідності до неокласичного підходу раціональність економічних агентів є повною і незалежною. Як умову поведінки економічних агентів слід виділити таку: вибір варіанту використання ресурсів має свідомий характер, тобто припускає знання **мети** своїх дій і можливостей використання ресурсів. Знання може бути достовірним, а може включати лише деяку вірогідності і тому без наявності інформації про мету і **ресурсні обмеження** вибір варіанту дії (використання ресурсів) неможливий.

Інформація, необхідна для ухвалення рішення, може бути апіорі закладена в пам'яті економічного агента (індивіда), або спеціально збиратися ним для **вибору** варіанту дій. У першому випадку ухвалення рішення може бути здійснено негайно, в другому — між виникненням необхідності в розподілі обмежених ресурсів і самим актом їх розподілу повинен пройти певний час, необхідний для отримання (збору, купівлі тощо) необхідних даних. Крім того, отримання потрібної інформації неминуче вимагає витрат ресурсів, з боку агентів.

Це означає, що обмеження, які виникають в процесі ухвалення рішень, які опосередковують економічну дію, включають не тільки стандартні обмеження на доступні матеріальні, трудові, природні та інші ресурси. Вони включають і обмеження на доступну **інформацію**, а також **обмеження** в часі — на величину того відрізка часу, протягом якого необхідно оптимально (з погляду тієї або іншої цільовій функції) розподілити ресурси.

Якщо витрати часу, що необхідні для збирання необхідної інформації в умовах існування інших обмежень (наприклад, потре-

би в коштах для її придбання) перевищують максимально допустимі, індивід змушений ухвалювати рішення **при неповній інформації**, свідомо втрачаючи в ефективності використання ресурсів, що у нього є.

Таким чином, економічні агенти — господарючі суб'єкти — ухвалюють рішення не тільки на основі **неповної**, обмеженої інформації про ресурси і способи їх використання, але й обмежені в можливостях обробки цієї інформації для вибору якнайкращого варіанту дій. Тим самим, реальні економічні агенти, згідно термінології, запропонованої Г. Саймоном, є **обмежено раціональними** суб'єктами.

Обмежена раціональність — це обмеженість можливостей економічних агентів в отриманні і використанні інформації у процесі прийняття рішень.

Більшість економістів обмежують аналіз цього процесу ще більш вузьким колом відбору. Так, досить популярною є дослідницька програма англійського філософа І. Лакатоса, який поділив будь-яку дослідницьку програму на дві частини: жорстке (тверде) ядро програми і її захисну оболонку.

Зміни в «оболонці» тривають постійно, і вони не обов'язково пов'язані зі змінами в «ядрі». Зокрема, у транзитивній економіці формування ринкової економіки відбувається шляхом зміни в оболонці (поява бірж, комерційних банків, інститутів товарного й фінансового посередництва, ринку цінних паперів тощо) до того часу, поки не сформована критична маса в базовому інституті — правах власності, що змінює інституціональне ядро дослідницької програми економічної теорії ринкової економіки. Відбувається заміна монополії державної власності переважно на монополію приватної власності і відповідні зміни у характері економічних відносин, зумовлені новими правилами й нормами взаємодії суб'єктів господарювання, що виникають у нових інституціональних рамках.

Зміна ядра відбувається тільки зі зміною соціально-економічної системи. Наприклад, з переходом від доіндустріальної до капіталістичної соціально-економічної системи зміни відбуваються спочатку в «ядрі» економічної системи (правах власності, відносинах працівника та власника засобів виробництва), а потім і в її оболонці. Якщо ядро і «захисний пояс» залишаються незмінними, то дослідницька програма є ортодоксальною. У свою чергу, зміни в оболонці зумовлені генезисом ядра й виявляють такі її ознаки, як купівля-продаж робочої сили на ринку (біржах) праці, розвиток ринків товарів і послуг, фінансів, капіталу (рис. 2.1).

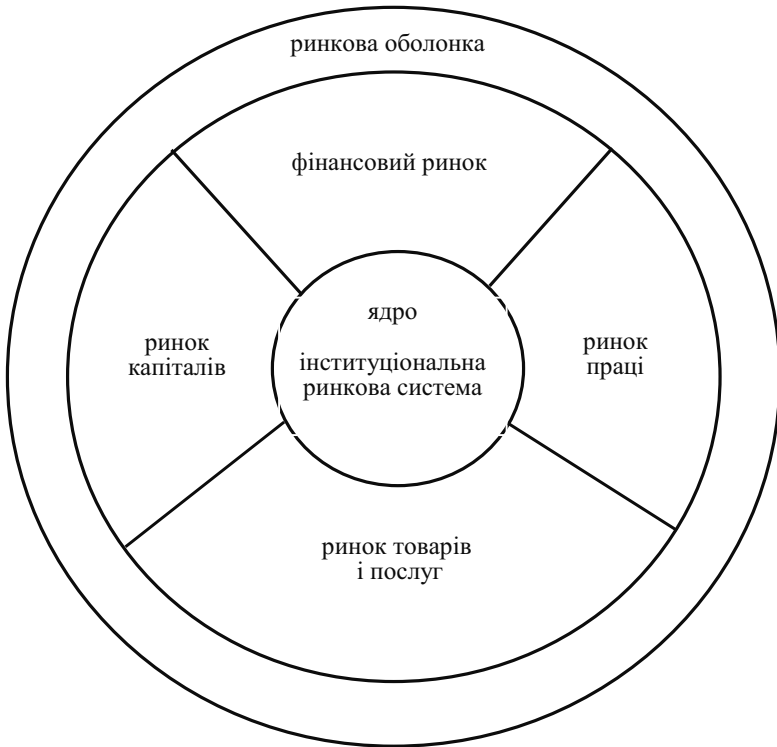


Рис. 2.1. Дослідницька програма ринкової системи

Здатність інституціональної матриці до самопідтримання, що створює «ефект блокування», викликано залежністю організацій від інституціональних рамок, в яких вони виникли. Інституціональні рамки (сукупність ядра та оболонки) ведуть до утворення певних організацій, які формують конфігурацію взаємодії у суспільстві. Саме ця конфігурація визначає сутність і склад ринкової економічної системи в її інституціональному вияві (змісті). Модифікованою програма стає тоді, коли змінюються елементи, складові її захисної оболонки, а якщо змінюються елементи жорсткого ядра, з'являється нова дослідницька програма.

До неокласичної економічної теорії, які складають її жорстке ядро, а також захисний пояс, відносять такі концепції:

Жорстке ядро:

- 1) стійкі переваги;
- 2) раціональний вибір;

3) схеми взаємодії, що засновані на рівновазі.

Захисний пояс:

1) правильне визначення типу обмежень, що виникають перед агентом в момент прийняття рішень;

2) достатня наявна інформація у розпорядженні агентів;

3) точне визначення типу взаємодії, що вивчається.

Захисний пояс можна переформулювати іншими словами:

1. Права власності залишаються незмінними і чітко визначеними.

2. Інформація є абсолютно доступною і повною.

3. Індивіди задовольняють свої потреби за допомогою обміну, який не потребує додаткових витрат, з урахуванням первинного розподілу.

Основною характеристикою неокласики, як уже відмічалось, є — методологічний індивідуалізм. Саме індивід стає відправним моментом в аналізі інститутів. Наприклад, характеристики держави виводяться з інтересів і особливостей поведінки його громадян. Неокласика базується на концепції спонтанної еволюції інститутів. У відповідності до якої поява інститутів є результатом дій людей, але не обов'язково в результаті їх бажань, тобто спонтанно. Крім того, досягнення рівноваги досліджується методом порівняльної статистики, тобто відправною точкою аналізу є стан рівноваги, а потім показується, як зміна параметрів викликає процес адаптації, що веде до нової рівноваги.

Незадоволеність неокласичним підходом. Неокласична теорія перестала відповідати вимогам тих економістів, які намагалися осмислити економічні події, що реально відбуваються, з кількох причин.

1. Неокласична теорія базується на нерéalістичних передумовах і обмеженнях, а значить, використовує моделі, неадекватні економічній дійсності.

2. В економічній науці вважається за можливе розширити круг аналізованих феноменів, наприклад таких, як ідеологія, право, власність, норми поведінки, сім'я і т.п. Цей процес одержав назву економічного імперіалізму.

3. Неокласичні моделі абстрактні і надмірно формалізовані.

2.2. КЛАСИЧНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ

Інституціональна економічна теорія як напрям економічної науки виник на рубежі XIX—XX ст., але тільки 20 років назад розпочалося його входження в mainstream (в основну течію) еко-

номічної думки. До цього інституціоналізм існував як течія, опозиційна класичній економічній теорії, що зосереджувалась швидше на критиці цієї теорії ніж на позитивному дослідженні.

Інституціоналізм розширює економічний аналіз, залучаючи до нього чинники, які не враховуються класичною економічною теорією. До таких відносяться: неповнота інформації, не повна визначеність прав власності, невизначеність (очікування) і, нарешті, чинники певних колективних дій в ситуації колективного вибору, які відрізняються від дій в ситуації індивідуального вибору, що розглядаються традиційною економічною теорією. Інституціональну економіку інколи називають наноекономікою, оскільки вона здатна помічати ті явища, перед якими раніше економічна теорія пасувала («чорний ящик», домогосподарства тощо)

Ранні інституціоналісти заперечують початкові принципи неокласичної економіки: існування ізольованої, незалежної і раціональної економічної людини, яка керується інтересами максимізації корисності; тяжіння до рівноваги є основною характеристикою економічної системи; вільний доступ до отримання інформації для прийняття раціональних рішень.

Основними рисами інституціоналізму є:

1) розчарування в неокласичній економіці, її абстрактних, статичних теоріях; 2) потреба у використанні досягнень таких суспільних наук, як соціологія, психологія, антропологія і право; 3) незадоволеність неокласичною економічною теорією, щодо абсолютизації кількісного аналізу.

Основоположник інституціоналізму — Т. Веблен вважав, що завданням економістів є вивчення норм, звичаїв, звичок, а також їх еволюції для інтерпретації рішень, які приймають економічні агенти за будь-яких обставин. Засновником соціально-правового напрямку раннього інституціоналізму є американський економіст Дж. Коммонс, який проаналізував правові основи функціонування економічної системи.

У центрі уваги інституціоналістів знаходились інститути до яких відносили складові як економічної, так і політичної і правової систем суспільства. Свою увагу представники класичного інституціоналізму сконцентрували на трьох групах проблем: взаємовідносини праці і капіталу; взаємовідносини корпорацій з дрібними і середніми підприємствами; суперечності приватних і суспільних інтересів (механізм соціального контролю над економікою і проблема національних інтересів). Вони заперечували дію механізму автоматичного встановлення рівноваги в економіці і ставили питання про необхідність втручання держави в економіку ще до появи кейнсіанства.

Основними рисами класичного інституціоналізму є:

1) методологічний холізм (цілісність), в якому початковим пунктом аналізу стають не індивіди, а інститути, тобто характеристики індивідів виводяться з характеристик інститутів, а не навпаки;

2) системний підхід до розгляду економічних процесів із залученням даних соціології, психології, політології тощо;

3) еволюційний принцип в аналізі економічних явищ, вивчення їх в динаміці;

4) принцип історизму, намагання виявити рушійні сили і чинники розвитку, основні тенденції суспільної еволюції;

5) акцентування уваги на діях профспілок і держави із захисту інтересів індивідів;

6) принцип інституційного детермінізму: ступінь розвитку інститутів розглядається як основна детермінанта спонтанності розвитку, її стабілізуючим чинником, що задає рамки усього подальшого розвитку;

7) використання в основному індуктивного методу, прагнення йти від окремих випадків до узагальнень, внаслідок чого інститути аналізувалися без загальної теорії, тоді як неокласика була теорією без інститутів;

8) застосування емпіричного методу дослідження, конкретно-го аналізу з використанням значного статистичного і фактичного матеріалу.

Критика неокласичної теорії, з якою виступили в 30-40-х рр. ХХ ст. Дж. Коммонс і Р. Коуз, істотно доповнювала інституціоналізм і вже могла бути сприйнята економічним співтовариством. Дж. Коммонс і Р. Коуз зафіксували деяку неповноту передумов неокласичної економічної теорії. З метою компенсації цієї неповноти вони запропонували враховувати при аналізі чинники неповноти інформації, очікувань і впливу колективних дій і інститутів.

Чинник неповноти інформації. Як відомо, гіпотеза досконалого ринку полягає в тому, що кожна людина володіє повною інформацією про всіх гравців, що діють на даному ринку. Але на реальному ринку ця гіпотеза не працює. Її приходиться замінити гіпотезою неповноти (недосконалості) інформації. Одні знають більше інших, і вони виграють; інші — менше, і вони програють, їх ошукують. Не працює і модель економічної рівноваги, побудована на гіпотезі повноти інформації. Адже для прогнозу потрібна не статична, а динамічна економічна рівновага. А такого роду рівновага явно передбачає, що люди починають оцінювати не сьогоднішній, а очікуваний стан подій.

Чинник очікування. Очевидно, що люди здійснюють економічно доцільні дії, виходячи, по-перше, з неповної інформації і, по-друге, з якихось очікувань дій інших відносно себе. Що таке «очікування»? Класичний приклад впливу очікувань: який буде курс гривні відносно долара або євро в певний момент часу, оскільки більшість цін прив'язані до цих валют. Механізм очікувань базується на тому, що люди не мають в своєму розпорядженні всієї повноти інформації, що може призвести до паніки. Економіка базується, головним чином, на очікуваннях, а не фіксації поточного стану подій. І ніхто не здійснює якоїсь економічно усвідомленої дії, ґрунтуючись лише на екстраполяції.

Чинник впливу колективних дій і інститутів. У відповідності до положень інституціоналізму, при розгляді реальної економіки принцип індивідуальних (атомізованих) дій треба замінити принципом колективних дій. Оскільки колективні дії є просто рамкою для індивідуальних дій. Інституціональна структура суспільства це — рамки, в яких нам дозволяється або не дозволяється щось робити. Це можуть бути рамки, задані законами і нашими очікуваннями про те, як жорстко цих законів дотримуватись. Це можуть бути рамки, що визначаються звичаями і нашими очікуваннями відносно того, чи будуть оточуючі нас люди ігнорувати те, що ми не дотримуємося цих звичаїв, або вони відреагують жорстко і перестануть з нами мати справу. Нарешті, це можуть бути рамки, що задаються технологіями (найбільш жорсткі зі всіх обмежень). Все це — певні рамкові дії.

Інституціоналізм, що став зараз головним напрямом розвитку економічної науки, базується саме на тому, що доповнюється тверде ядро класичної і неокласичної економічних теорій поняттями неповноти інформації, економіки очікувань, колективних дій і інститутів.

Потрібно з'ясувати, яким чином налаштовані взаємовідносини між людьми і фірмами, тобто, як вони регулюються, проаналізувати права власності і механізм їх передачі. Саме механізми зміни прав власності, забезпечення гарантій прав власності і складають, згідно Коммонсу, основний зміст економічного аналізу в набагато більшій мірі, ніж простий обмін як такий.

До Р. Коуза панували два підходи до «фірми». Перший: фірма — це чорний ящик, тобто щось, що існує, задає визначений попит і пропозицію, але її структура не відноситься до предмету економічної науки. Другий: фірма має технологічну природу, базується на певному зв'язаному виробничому процесі. Р. Коуз підійшов до цієї проблеми зовсім по-іншому. Він припустив, що фірма виникає тоді,

коли людині незручно набувати чогось на відкритому ринку. Звичайно в рамках єдиної фірми здійснюється не один, а декілька технологічних процесів. Але виділяючи в якусь відособлену ділянку певний виробничий процес, ми підвищуємо його ефективність. Тоді чому б не розділити виробничі процеси, що знаходяться в одній власності? Багато менеджерів, до речі, і створюють такі незалежні профіт-центри, розділивши фірму на цілий ряд компаній, поставивши їх в ринкові відносини між собою, де вони купують і продають один одному свою продукцію, хоча належать одній людині.

Р. Коуз вважав, що у самому ринковому механізмі закладені певні додаткові витрати, які роблять вигідним відособлення тих або інших виробництв, виокремлення їх у самостійні фірми. Це означає, що ринок нездійснений, що трансакція, механізм якої описав Коммонс, є не безкоштовна, вона веде до деяких витрат. Які трансакційні витрати на ринку можуть виникнути? По-перше, це **трансакційні витрати**, що виникають до укладення угоди. По-друге, це трансакційні витрати, що виникають у зв'язку з неповною визначеністю власності, недосконалістю відносин власності, або неповнотою контрактів.

Звернувшись до вивчення реальностей економічного життя, інституціоналісти виділили проблеми економічної влади, зв'язані, поперше, з процесами монополізації, перебудови ринкових структур і змінами в ринковому механізмі і, по-друге, із зростанням втручання держави в соціально-економічні процеси. Увагу інституціоналістів привертала проблеми економічної влади в різних її аспектах: джерела, форми, масштаби, способи реалізації, наслідки, методи обмеження; влада на мікрорівні і в економічній системі в цілому, зв'язок економічної і політичної влади.

У післявоєнний період великий вплив на економічну думку мала «кейнсіанська революція». Хоча інституціоналізм пов'язував з державним регулюванням надії на створення стабільної і ефективної системи, в якій поєднувалися б приватні і суспільні інтереси, він не розчинився в кейнсіанстві. Інституціоналісти завжди підкреслювали значення соціального контролю над економікою, пов'язуючи його з проблемою суспільного інтересу, змістовних критеріїв суспільного добробуту. Інституціоналісти, доводячи необхідність позитивної ролі державного регулювання, прагнули вийти за межі суцього ринкового підходу.

До основних характеристик інституціонально-соціологічного напряму слід віднести:

- намагання реалізувати ідею соціального контролю над виробництвом за допомогою планування;

- розробку практичних заходів щодо вирішення соціальних проблем розвинених капіталістичних країн;
- спробу розробити рекомендації для подолання відсталості і зuboжіння, успадкованої країнами, що розвиваються, від колоніалізму.

Еволюція інституціоналізму на новому етапі виразилася в явній перевазі індустріально-технократичного підходу. Його коріння закладено в основних роботах Т. Веблена; проте в 1950—1960-х роках ці концепції втратили колишнє критичне звучання. Багато інституціоналістів теоретично реабілітували великий бізнес, оскільки з ним зв'язували науково-технічний прогрес. Основним носієм рушійної сили економічного прогресу виступають крупні корпорації, які функціонують на принципах індустріалізму. Крім того, популярними стають ідеї трансформації капіталізму, що відбувається, перш за все, за рахунок зміни природи крупних корпорацій. Ці ідеї були зв'язані, по-перше, з концепцією «революції керівників» і, по-друге, з ученням демократизації власності на капітал. Вирішальну роль придбали поняття, що представляють соціально-економічну систему капіталізму як якісно новий етап, — «народний капіталізм», «суспільство загального добробуту» і ін. Держава, з погляду інституціоналістів, зазнала кардинальних змін, унаслідок чого основною метою її діяльності стало забезпечення «добробуту для всіх членів суспільства». На цій основі одержали розвиток різні теорії «соціального контролю», що разом з ідеєю трансформації капіталізму були характерні для інституціонального напрямку післявоєнного періоду.

Дж. Гелбрейт — продовжуючи ідеї Т. Веблена, який запропонував початковий варіант технологічного детермінізму, — дає розгорнене застосування технологічного підходу до соціально-економічних явищ сучасного капіталізму. Комплекс запропонованих реформ Дж. Гелбрейт називає «новим соціалізмом», який не протистоїть капіталізму, а означає лише посилення втручання держави в економіку для стабілізації всього ладу. Новий соціалізм Дж. Гелбрейта за сутністю відповідає ідеї «змішаної економіки».

В кінці 1960-х — першій половині 1970-х років традиційний інституціоналізм зіткнувся з рядом суперечливих процесів в економіці і відродженням неокласичної теорії в економічній науці. Його представникам довелося переглядати основні принципи теорії, щоб зблизити їх з визнанням ролі ринкового механізму. Інституціоналістам було вказано на те, що критична, викривальна спрямованість їх робіт переважає над позитивною розробкою

економічних проблем, і вже в 1970-і роки у інституціоналістів з'являється ряд позитивних розробок, робляться спроби їх синтезу. Переважання позитивного підходу над критичним — це ще одна межа сучасного інституціоналізму. І третя специфічна риса оновленого інституціоналізму — це прагнення включити в свої підходи ряд елементів, властивих неокласичній теорії.

У 1980-і і на початок 1990-х років позначилася криза цього напрямку інституціоналізму, особливо коли виявилася неспроможність висновків інституціоналізму 1960-х років про неминучість конвергенції капіталізму і соціалізму як двох «рівноправних» систем. Нове покоління традиційних інституціоналістів виступило на авансцену в 1980-і роки, закликаючи по-новому підійти до критики протилежних теорій (неокласичної і марксистської), до оцінки самого інституціоналізму і до економічних реалій.

Старий інституціоналізм звинувачував інші теорії в ігноруванні реальної соціально-економічної структури і проблем суспільного розвитку. Сучасні традиційні інституціоналісти спираються на «самокритику», якій піддають власні теорії, що свідчить про внутрішню кризу ортодоксальної течії. Ряд неокласиків відмовився в 80-і рр. від принципу повної раціональності, претензій на здібність до передбачення на основі теоретичних моделей, можливості дійти формули стійкої і єдиної загальної рівноваги, якщо при цьому враховувати відмінності в індивідуальних перевагах, в індивідуальній і груповій поведінці.

Розгорнену характеристику відношення сучасних інституціоналістів до марксизму дає У. Самуельс: «Інституціоналісти згодні з марксистами у тому, що влада важлива, системні зміни повинні враховуватися економічною теорією, методологічний колективізм повинен доповнювати собою методологічний індивідуалізм, економіка (і політика) є продуктами людської діяльності і піддаються реформуванню, і, між іншим, інтереси мас, наприклад, робочого класу, повинні зайняти місце в економічній теорії; інакше вони будуть виключені або недооцінені унаслідок мовчазного або явного опору на інтереси пануючих вищих класів... Але інституціоналізм загалом критичний до марксизму за його концепцію економічного класу, за концепцію економічної трансформації (у протилежність інституціоналістській концепції, відкритої для різних можливостей дарвінівської еволюції), за наголос на революцію у протилежність реформам, за вузьке трактування цінності і економічної ролі уряду».

На відміну від попередників, сучасні інституціоналісти визнають наявність суперечностей всередині самого інституціона-

лізму, оскільки одні інституціоналісти розглядають свої роботи як доповнення до неокласики, інші вважають, що ці два напрями суперечать один одному; одні інституціоналісти роблять наголос на критику, а інші — на позитивний розвиток теорії; самі інституціоналісти розвивають свою теорію по-різному. Проте близькі до традиційного інституціоналізму економісти вважають, що реалістична економічна теорія повинна включати соціальні зміни, соціальний контроль, колективні дії, технологію, процес індустріалізації і ринок як інституціональний комплекс, а не як абстрактний механізм.

Якщо недолік неокласичної теорії полягає в нездатності врахувати і пояснити інституційну структуру економіки, то глибока вада старого інституціоналізму — теоретичне «розчинення» індивіда в інститутах, що було назване Дж. Ходжсоном «окультуренням». «Стара» інституціональна теорія передбачає процеси «окультурення», за допомогою яких формальні і неформальні інститути і культурне оточення формують індивідуальні цілі, завдання, цінності, ролі або функції переваги. Позиція сучасного інституціоналізму з цього питання викладена Дж. Ходжсоном і Е. Скрепанті. Вони вважають, що недоцільно виокремлювати суб'єктивність і індивідуальність, оскільки це означало б недооцінку культурного і інституційного контексту або трактування останнього як ненавмисного наслідку індивідуальних дій. Проте і інша крайність не дає рішення. Якщо вважати, що індивідуальність визначається соціальним оточенням, тоді один тип редукціонізму замінюється іншим, методологічний індивідуалізм — методологічним холізмом. Обидва підходи не задовольняють. Завдання полягає в необхідності так сформулювати відношення між дією і структурою, щоб зберегти структурну природу дії і реальність самого вибору і дії. Це складне завдання досі не вирішено.

Згідно старому інституціоналізму об'єктом економічної теорії є розподіл економічної влади. Компромісний підхід нових традиційних інституціоналістів даний в наступному міркуванні У. Самуельса. Предмет інституціональної економічної теорії — це еволюція організації і контролю економіки як цілого, а не тільки алокація ресурсів, розподіл доходів, визначення агрегатних умов доходу, випуску, зайнятості і цін усередині даної системи. У підході до цих проблем інституціоналісти, як правило, використовують більше число змінних, чим економісти-неокласики. Дж. Ходжсон і Е. Скрепанті пропонують попереднє визначення економічної теорії «як науки про процеси і соціальні відносини, керівників виробництва, розподіл, обмін багатства і доходу».

Якщо неокласики не тільки зводять всю економіку до ринку, але й вважають ринковими всі суспільні відносини, то інституціоналісти ділять економіку на ринок і не ринок, розглядаючи те і інше як сферу дії інститутів, досліджують взаємодію ринків і інститутів, ринкових і неринкових сил. На думку У. Самуельса, інституціоналісти вважають: а) економіка включає більше ніж ринок; б) діючий механізм алокації — це не чистий концептуалізований ринок як такий, а інститути, або владні структури, що формують реальний ринок і діють через нього у тій мірі, в якій ринок існує».

У цілому традиційний інституціоналізм поки не зміг запропонувати самостійної дослідницької програми, хоча активна діяльність сучасних традиційних інституціоналістів свідчить про інтенсивний пошук даної програми в позитивному ключі.

2.3. НОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Сучасні інституціоналісти визнають наявність суперечностей всередині самого інституціоналізму, оскільки одні інституціоналісти розглядають свої роботи як доповнення до неокласики, інші вважають, що ці два напрями суперечать один одному; одні інституціоналісти роблять наголос на критику, а інші — на позитивний розвиток теорії; самі інституціоналісти розвивають свою теорію по-різному. Проте близькі до традиційного інституціоналізму економісти вважають, що реалістична економічна теорія повинна включати соціальні зміни, соціальний контроль, колективні дії, технологію, процес індустріалізації і ринок як інституційний комплекс, а не як абстрактний механізм.

Якщо недолік неокласичної теорії полягає в нездатності врахувати і пояснити інституційну структуру економіки, то глибока вада старого інституціоналізму — теоретичне «розчинення» індивіда в інститутах. Оцінки сучасного інституціоналізму з цього питання викладена, зокрема, Дж. Ходжсоном і Е. Скрепанті. Вони вважають, що необхідно менше спиратися на суб'єктивність і індивідуальність, оскільки це означало б недооцінку культурного і інституційного контексту або трактування останнього як ненавмисного наслідку індивідуальних дій. Якщо вважати, що індивідуальність визначається соціальним оточенням, тоді методологічний індивідуалізм замінюється методологічним холізмом.

Згідно старому інституціоналізму об'єктом економічної теорії є розподіл економічної влади. На думку У. Самуельса, предмет

інституціональної економічної теорії — це еволюція організації і контролю економіки як цілого, а не тільки аллокація ресурсів, розподіл доходів, визначення агрегатних умов доходу, випуску, зайнятості і цін усередині даної системи. Дж. Ходжсон і Э. Скрепанті пропонують визначення економічної теорії як науки про процеси і соціальні відносини в процесі управління виробництвом, розподілом і обміном багатства і доходу, що зближає їх з марксизмом.

Інституціоналісти намагаються створити узагальнену теорію «соціальної цінності». Цінності виражені через вибір з існуючого набору можливостей (як в неокласичній теорії цін), а також через динаміку структури влади і владних взаємодій при формуванні структури вибору. Алокація, таким чином, — функція не тільки ринку у вузькому сенсі, а результат всієї системи організації і контролю в економіці.

Оскільки старий інституціоналізм не зміг дати загальнозначущої програми досліджень це підштовхнуло до розвитку в мікроекономічній частині економічної теорії напряму, який орієнтований не на кардинальний перегляд, а на модифікацію дослідницької програми. Нова інституціональна економічна теорія (НІЕТ) пов'язується з іменами лауреатів Нобелівської премії у галузі економіки Р. Коузом. і Д. Нортм.

На відміну від традиційного інституціоналізму цей напрям одержує назву спочатку неоінституціоналізму, а потім — нової інституціональної економічної теорії. Новий інституціоналізм це учення, орієнтоване на людину, його свободу, що відкриває шлях до економічно ефективного, стійкого суспільства, що розвивається на основі внутрішніх стимулів. У даному ученні обґрунтовується ідея ослаблення дії держави на ринкову економіку за допомогою самої ж держави, достатньо сильної, щоб встановити у суспільстві правила гри і контролювати їх дотримання.

Серед існуючих підходів до генезису сучасного інституціоналізму можна виділити такі напрями: соціально-психологічний, соціально-правовий, емпіричний, соціальний і нову інституціональну економічну теорію. Перші три напрями можна об'єднати під загальною назвою «класичний інституціоналізм», а два останніх віднести до неоінституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії (рис. 2.2).

Наведена схема відображає генезис інституціоналізму з історичного погляду, що само по собі не дає підстав класифікувати його напрями за найбільш суттєвими ознаками, але дає можливість виділити його течії.

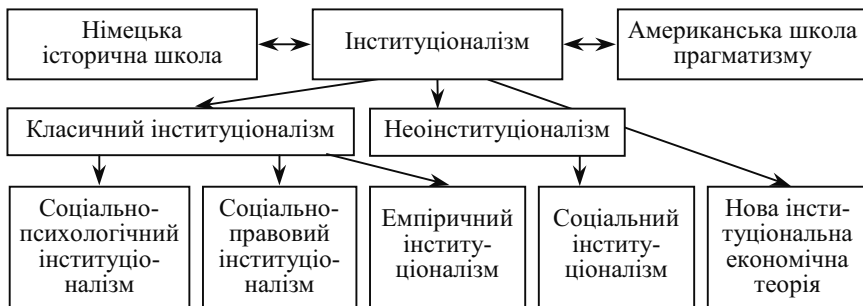


Рис. 2.2. Структура інституціональних теорій та концепцій

Якщо традиційний інституціоналізм більшою мірою є альтернативою класичній політекономії, то місце неоінституціоналізму й нової інституціональної економічної теорії визначити значно важче.

Перший напрям: неоінституціоналізм залишає теоретичне ядро неокласики незмінним, хоча «захисна оболонка» поповнюється новими для економічного аналізу факторами, що раніше були зовнішніми відносно неокласичної теорії — ідеологією, нормами й правилами поведінки, законами тощо. У межах неоінституціоналізму виділяють: теорію трансакційних витрат, теорію агентів, теорію прав власності й теорію суспільного вибору.

Р. Коуз зауважував, що немає сенсу вивчати обмін без специфікації інституціональної структури, в якій відбувається торгівля, адже це позначається й на стимулах виробничого процесу, і на трансакційних витратах. Саме в його статтях «Природа фірми» і «Проблеми соціальних витрат» були сформульовані положення, що надалі стали дослідницькою програмою неоінституціоналізму. Серед них слід виділити:

- необхідність відмовитися від абсолютизації використання ринкового цінового механізму як єдиної форми регулювання й взаємодії — хоча б тому, що це призводить до збільшення трансакційних витрат (вивчення цін, ведення переговорів, укладання контрактів, контроль, пошук компромісів у суперечках тощо);

- включенням до економічного аналізу трансакційних витрат, які не тільки є основним чинником при прийнятті рішення про будь-який обмін і укладанні контрактів, а й визначають, «що і скільки виробляти»;

- перехід в економічному аналізі від абстрактних нульових трансакційних витрат до прагматичних позитивних (додатних) кардинально змінює розуміння важливості правових відносин в оцінці закономірностей розвитку ринкової економіки;

- на ринку торгують не предметами, а правами, якими володіє певний індивід і які встановлює правова система на виконання певних дій, а оскільки в реальному світі позитивних трансакційних витрат процедура узгодження інтересів сторін обміну за допомогою цінового механізму досить витратна, господарські суб'єкти керуються у своїй діяльності правовими нормами, що визначають зміст інституціональної економіки ринку;

- між економічною й правовою системою суспільства існує зв'язок, який традиційна економічна теорія недооцінює;

- центральною проблемою аналізу стає вибір альтернативи між організацією в межах фірми і ринком, а з позицій макроекономіки — вибір між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням.

Другий напрям: нова інституціональна економічна теорія (О. Вільямсон) (новий інституціоналізм) — це модифікована неокласична дослідницька програма, а традиційний інституціоналізм є новою дослідницькою програмою, що базується на таких принципах, як методологічний індивідуалізм, раціональність, економічна рівновага. Нова інституціональна економічна теорія за своїм станом не передбачає відмови від принципу методологічного індивідуалізму як засобу з'ясування суспільних процесів. На це певною мірою звертає увагу й структуризація течій інституціоналізму, запропонована А. Олійником і розширена нами (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Структура інституціоналізму

Незважаючи на те, що нова інституціональна економіка (новий інституціоналізм) і неоінституціоналізм за назвою дуже схожі, вони представляють неоднакові економічні течії, в основі яких лежать різні наукові парадигми. Неоінституціоналізм є сучасними витоком неокласичної теорії, а новий інституціоналізм, у нашому розумінні, — це своєрідний синтез ідей в економічній теорії, але його основою є класичний інституціоналізм.

Основними складовими дослідницької програми нового інституціоналізму є:

- умови й результати виникнення різних інститутів (установ);
- вплив системи правил (і відповідних засобів забезпечення їх дотримання) і форм економічної організації на поведінку економічних агентів та розміщення ресурсів;
- підвалини різноманітності форм економічної діяльності в рамках певного інституціонального середовища.



Рис. 2.4. Дослідницька програма нового інституціоналізму

Ми погоджуємося з авторами (О. Вільямсон, Д. Норт, А. Олійник, А. Шастітко), які вважають, що нова інституціональна економічна теорія (у більшості випадків, особливо у зарубіжних публікаціях, її називають «нова інституціональна економіка») за своїми сутнісними ознаками дає можливість виділити її в самостійний напрям економічної теорії поряд із неоінституціоналізмом, а складові використати як інструмент дослідження процесу формування ринкової економіки (рис 2.4).

Методологія аналізу в неоінституціоналізмі базується на з'ясуванні видів і характеру інститутів за допомогою інтересів і поведінки індивідів, які використовують їх для координації своєї діяльності. Індивід стає відправною точкою в аналізі інститутів, як і в неокласичній теорії. У свою чергу, особливості теорії вибору залежать від використання концепції раціональності (повної чи обмеженої).

Раціональний вибір, здійснюваний індивідами, збалансованість на ринку, що існує завжди й збігається з оптимумом Парето, постійні переваги індивідів, які мають екзогенний характер (тобто на них не впливають зовнішні фактори) — усі ці характеристики становлять «жорстке ядро» неокласики і без них не будується жодна модель економічного аналізу в цій теорії. Неоінституціоналізм вносить зміни тільки в оболонку неокласичної теорії, залишаючи без зміни її ядро.

Останнім часом у роботах західних учених різкої критики зазнає методологічний індивідуалізм як теоретична основа неокласики.

Д. Норт в одній із недавніх статей поставив під сумнів концептуальне положення неокласики щодо повної раціональності індивідів, звернувши увагу на досягнення науки у сфері свідомості (мислення), та відзначив важливість розуміння процесів пізнання й середовища (соціуму), в якому вони проходять.

Р. Коуз закликав «активізувати дослідження, які збільшують наше розуміння того, як працює реальна економічна система», тому пропонує запроваджувати більше емпіричних досліджень. Наполегливі вимоги обмежитись описовим «реалізмом» і збирати якомога більше інформації або створювати якомога детальніші картини конкретних економічних інститутів в інституціоналізмі є фатальною помилкою, оскільки, як зазначає Д. Ходжсон, у принципі не можна домогтися більш точного й адекватного розуміння економічної реальності, якщо будемо покладатися винятково на спостереження та збір даних. Наука не може розвиватися без теоретичних схем, моде-

лей, гіпотез, і спостереження за дійсністю — не без теорій або концепцій, а навпаки — базуються на них.

Варіантність і складність принципу методологічного індивідуалізму не дають змоги однозначно визначити межі нової інституціональної економічної теорії, що проявляється в модифікації ядра дослідницької програми неокласичної теорії. Це виявляється і в тому, що для з'ясування сутнісних ознак нової інституціональної економічної теорії використовуються різноманітні назви цього напрямку: нова політична економія (the new political economy), економічна теорія прав власності (economics of property rights), нова теорія організації (the new industrial organization), економічна теорія трансакційних витрат (transactions cost economics), економічна соціологія (economic sociology), конституційна економічна теорія (constitutional economics), економічна теорія контрактів (economics of contracts), економічна теорія права (law and economics).

Новий інституціоналізм приймає модель раціонального вибору як базову, проте звільняє її від ряду допоміжних передумов і збагачує новим змістом.

1. Послідовно використовується принцип методологічного індивідуалізму. Згідно цьому принципу реально діючими «акторами» соціального процесу визнаються не групи або організації, а індивіди. У центрі уваги нової інституціональної теорії опиняються відносини, що складаються усередині економічних організацій, тоді як в неокласичній теорії фірма і інші організації розглядалися просто як «чорний ящик», всередину якого дослідники не заглядали. У цьому сенсі підхід нової інституціональної економічної теорії може бути охарактеризований як наноекономічний, або мікроекономічний. Порівняння двох напрямів інституціоналізму дається в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАСИЧНОГО
І НОВОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ**

Характеристика	Класичний інституціоналізм	Новий інституціоналізм
1. Виникнення	З критики ортодоксальних передумов класичного лібералізму	Через зміни в ядрі сучасної ортодоксальної теорії
2. Елемент аналізу	Інститути	Атомістичний, абстрактний індивід

Характеристика	Класичний інституціоналізм	Новий інституціоналізм
3. Індивід, його переваги і цілі	Змінює (ендогенні)	Використовується як даний (ендогенний)
4. Інститути	Формують переваги самих індивідів	Створюють зовнішні і внутрішні обмеження для індивідів: умови вибору, обмеження і інформація
5. Технологія	Ендогенна	Екзогенна
6. Методологія	Органічний підхід	Рівноважний оптимальний підхід

2. Неокласична теорія знала два види обмежень: фізичні, породжувані рідкістю ресурсів, і технологічні, що відображають рівень знань і практичної майстерності економічних агентів. При цьому не враховується інституціональне середовище і витрати з укладання угод, вважаючи, що всі ресурси розподілені і знаходяться в приватній власності, що права власників чітко визначені і надійно захищені, що є повна інформація і абсолютна рухливість ресурсів тощо. Нові інституціоналісти вводять ще один клас обмежень, обумовлених інституціональною структурою суспільства, чим також звужують економічний вибір. Вони підкреслюють, що економічні агенти діють у світі позитивних трансакційних витрат, не повної специфікації прав власності, існуючому ризику і невизначеності.

3. Відповідно до неокласичного підходу раціональність економічних агентів є повною, що рівнозначно розгляду економічного агента як впорядкованого набору стабільних переваг. Сенс економічної дії в моделі полягає в узгодженні переваг з обмеженнями у вигляді набору цін на товари і послуги. Нова інституціональна теорія відрізняється більшою реалістичністю, що знаходить вираз у двох найважливіших поведінкових передумовах — обмеженій раціональності і опортуністичній поведінці. Перша відображає факт обмеженості людського інтелекту. Знання і інформація, які має у своєму розпорядженні люди завжди неповні, вони не можуть повністю засвоїти інформацію і інтерпретувати її стосовно всіх ситуацій вибору. О. Вільямсон увів поняття «опортуністична поведінка», яка визначається як «переслідування власного інтересу з використанням підступництва» або переслідування власного інтересу, з недотриманням норм моралі. Йдеться про будь-

які форми порушення узятих на себе зобов'язань. Індивіди, що максимізують корисність, можуть поводитися опортуністично (наприклад, надавати послуги меншого об'єму і гіршої якості), коли інша сторона не здатна це виявити.

Існує декілька напрямів нового інституціоналізму. О. Вільямсон запропонував наступну класифікацію нового інституціоналізму (рис. 2.5).

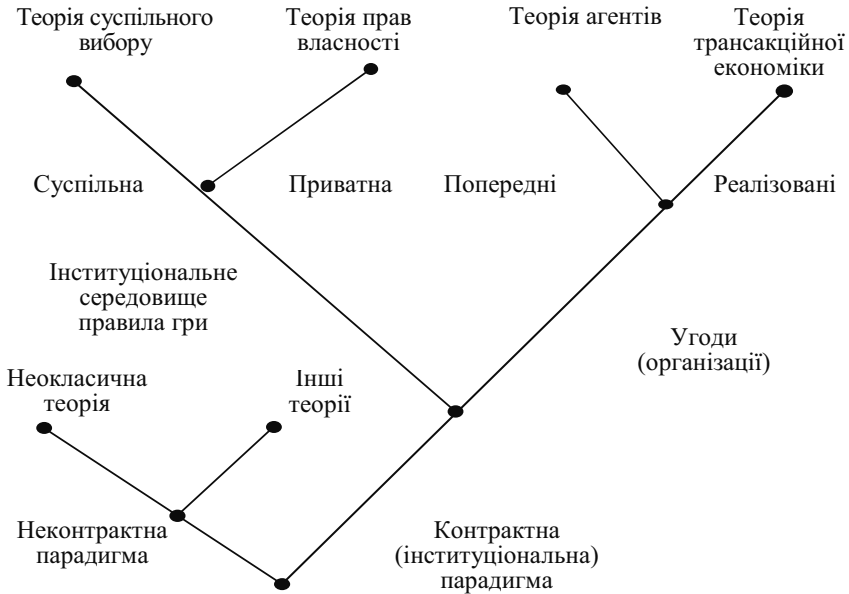


Рис. 2.5. Класифікація нового інституціоналізму за О. Вільямсоном

4. У неокласичній теорії при оцінці реально діючих економічних механізмів за точку відліку бралася модель досконалої конкуренції. Відхилення від оптимальних властивостей цієї моделі розцінювалися як «провали ринку», а надії на їх усунення покладалися на державу. Вважається, що держава володіє всією повнотою інформації і, на відміну від індивідуальних агентів, діє без витрат. Нова інституціональна теорія відкинула такий підхід. Звичку порівнювати реальні, але недосконалі інститути із здійсненим, але недосяжним ідеальним станом Х. Демсец назвав «економікою нірвани». Нормативний аналіз повинен вестися в порівняно-інституційній перспективі, тобто оцінки діючих інсти-

тутів повинні виходити із зіставлень не з ідеальними моделями, а з альтернативами, що здійсненні на практиці. Наприклад, йдеться про порівняльну ефективність різних форм власності, можливих варіантах інтерналізації зовнішніх ефектів (у зв'язку з необхідністю державного втручання) і ін.

2.4. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ («ДЕРЕВО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ»)

Неокласичній доктрині, на думку Вільямсона, властива переважно технологічна орієнтація. Передбачається, що обмін здійснюється миттєво і без витрат, що укладені контракти строго виконуються і що межі економічних організацій (фірм) зумовлюються характером використовуваної технології. На відміну від цього нова інституціональна теорія виходить з контрактної перспективи — на перший план висуваються витрати взаємодії економічних агентів. У одних концепціях, що відносяться до цього напрямку, предметом вивчення є інституціональне середовище, тобто базові політичні, соціальні і юридичні правила, у рамках яких протікають процеси виробництва і обміну (наприклад, конституційне право, майнове право, контрактне право і ін.). Правила, що регулюють відносини у суспільній сфері, вивчає теорія суспільного вибору (Дж. Бьюкенен, Р. Таллок, М. Олсон і ін.); правила, що регулюють відносини в приватній сфері, — теорія прав власності (Р. Коуз, А. Алчиан, Х. Демсец, Р. Познер і ін.). Названі концепції відрізняються не тільки за предметом дослідження, але й за теоретичними установками. Якщо в першій акцент робиться на витратах, які породжуються діяльністю політичних інститутів, то в другій — на виграші в добробуті, який забезпечують інститути права (перш за все — судова система).

Інші концепції вивчають організаційні структури, які (з урахуванням діючих правил) створюються економічними агентами на контрактній основі. Так звана «позитивна», теорія агентських відносин звертається до проблеми «відділення власності і контролю», сформульованій А. Берлі і Г. Мінзом ще в 1930-х роках. Центральним для неї є питання: які контракти необхідні, щоб поведінка агентів (найманих менеджерів) в найменшій мірі відхилилася від інтересів принципалів (власників)? Діючи раціонально, принципали при укладенні контрактів наперед (*ex ante*) враховуватимуть небезпеку поведінки партнерів, обумовлюючи заходи захисту.

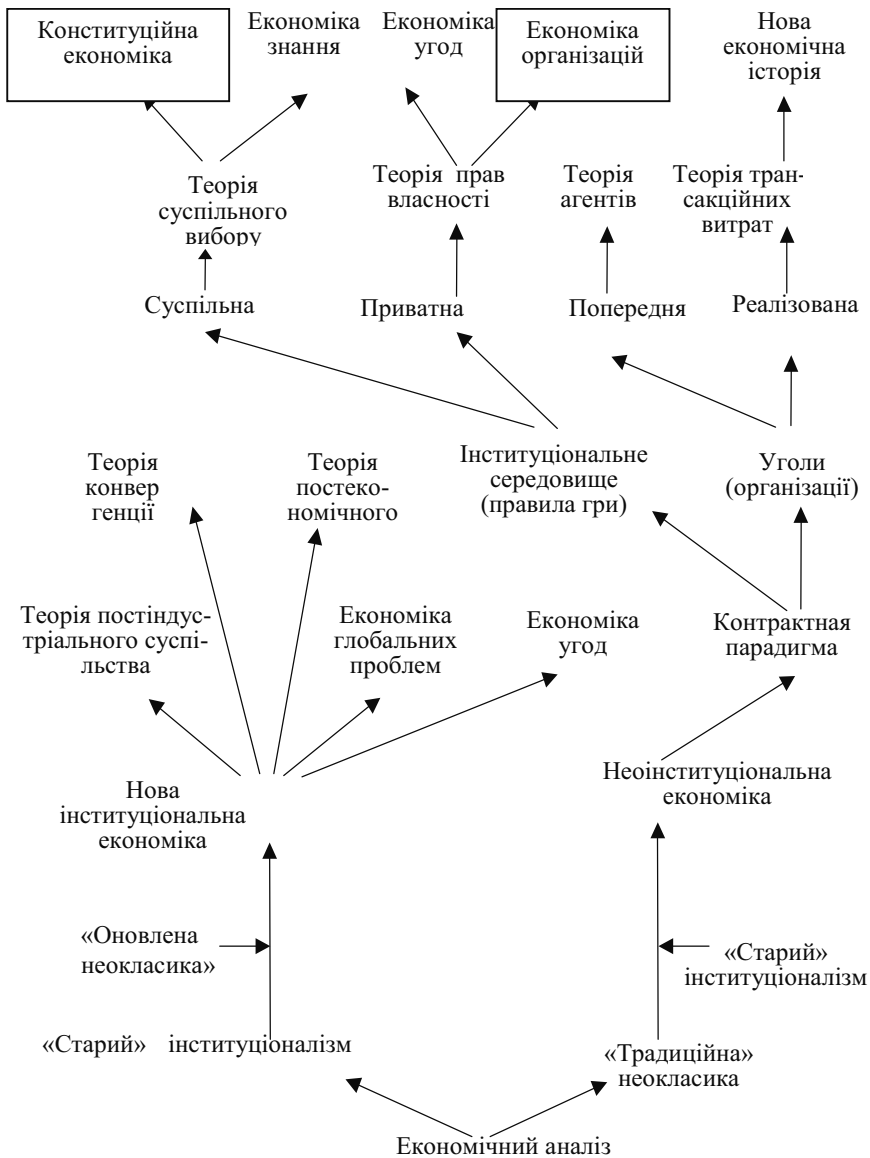


Рис. 2.5. Класифікація інституціональних концепцій за Р. Нуреевим

Транзакційний підхід до вивчення економічних організацій спирається на ідеї Р. Коуза. З погляду цього підходу організації

служать цілі скорочення трансакційних витрат. На відміну від теорії агентських відносин акцент робиться не на стадії укладання, а на стадії виконання контрактів (ex post). О. Вільямсон запропонував спеціальні механізми, які створюються для оцінки поведінки учасників операції, вирішення суперечок, що виникають, адаптації до несподіваних змін, застосування санкцій до порушників. Іншими словами, виникає потреба в структурах управління, які регулювали б відносини між учасниками операції на стадії її виконання.

Спираючись на схему О. Вільямсона, Р.М. Нуреев запропонував розгорнену класифікацію сучасних інституціональних концепцій (рис. 2.5), в якій виділяються неоінституціональна економіка і нова інституціональна економіка.

У ній під неоінституціоналізмом розуміється НІЕТ, а нова інституціональна економіка представлена французькою економічною угодою і «іншими теоріями» за термінологією О. Вільямсона. У запропонованій схемі не знайшов відображення інституціонально-еволюційний напрям сучасної теорії, або еволюційна економічна теорія.

Напрями, що розвиваються, в рамках нової інституціональної економічної теорії (нова політична економія, економічна теорія прав власності, нова теорія організації галузевих ринків, нова економічна історія, економічна теорія трансакційних витрат, економічна теорія контрактів, економічна теорія права тощо) розрізняються за ступенем модифікації жорсткого неокласичного ядра. Наявні відмінності не дозволяють вважати наведені вище назви як досконалі.

Новий інституціоналізм зосередив увагу на вивченні інститутів, аналізі порівняльної ефективності різних форм власності, теорії контрактів, аналізі інституціональних альтернатив і впливові правил на поведінку економічних агентів.

Наскільки близькі в економічній теорії два напрями дослідження, відображено у табл. 2.3.

На думку А. Шастітко, Е. Фуруботна і Р. Ріхтера практично всі дослідники в рамках НІЕТ використовують декілька основоположних принципів дослідження: (1) методологічний індивідуалізм; (2) максимізацію корисності; (3) обмежену раціональність економічних агентів; (4) їх опортуністичну поведінку. Тому можна говорити лише про модифікації неокласичної дослідницької програми.

Ісландський економіст Т. Еггертссон пропонує розрізнити неоінституціоналізм і нову інституціональну економічну теорією, що визначається глибиною модифікації неокласичного підходу. За зміс-

том нова інституціональна економічна теорія стала істотно ширшою, ніж запропонований ним підхід, оскільки ця теорія включає концепції, що принципово не сприймають як елементи жорсткого ядра, так і оновлені неокласичні моделі, що допускають вибірковість використання принципу обмеженої раціональності.

Таблиця 2.3

**МОЖЛИВОСТІ СУМІЩЕННЯ НЕОІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ
Й НОВОГО ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ**

<div style="text-align: right;">Новий інституціоналізм</div> <div style="text-align: left;">Неоінституціоналізм</div>	Інститути є засобами з'ясування і пояснення поведінки економічних агентів	Інститути є набором правил і норм	Теорія контрактів	Теорія трансакційних витрат	Вплив правил на поведінку економічних агентів і розміщення ресурсів
Відмова від абсолютизації ринкового цінового механізму	+	~	~	~	~
Врахування позитивних трансакційних витрат	~	~	~	+	+
Обмін не предметами, а правами	~	~	+	~	+
Зв'язок між економічною й правовою системою	+	~	+	+	+
Організація в межах фірми і через ринок	~	~	~	~	~

Примітка: + — означає щільний зв'язок; ~ — зв'язок неповний.

Нова інституціональна економічна теорія є продовженням неокласики, традиційної мікроекономічної теорії і не зачіпає її жорсткого ядра в тій мірі, в якій можна було б говорити про появу принципово нової програми досліджень, оскільки в різних формах використовується передумова про максимізацію корисності, що трансформувалася в ідею мінімізації трансакційних витрат або суми трансакційних і трансформаційних витрат, принцип методологічного індивідуалізму, економічної рівноваги. В той же час, на думку Т. Еггертссона, нова інституціональна еко-

номічна теорія побудована на істотній зміні елементів жорсткого ядра. Так, О. Вільямсон виявився представником нової інституціональної економічної теорії, що обумовлене перш за все його інтерпретацією раціональності, на основі якої гіпотеза про максимізацію очікуваної корисності економічним агентом не може бути прийнята.

А.Е. Шастітко детально характеризує особливості НІЕТ на базі порівняння з неокласичною теорією і старим інституціоналізмом і також робить наступні висновки відносно НІЕТ. Основоположна теза НІЕТ: (1) інститути мають значення і (2) інститути піддаються дослідженню. Наочно-методологічні особливості нової інституціональної економічної теорії виражаються в тому, що інститути мають значення як для ефективності розміщення ресурсів, економічного розвитку, так і для розподілу обмежених ресурсів (багатства) між тими економічними агентами, що ухвалюють рішення. Іншими словами, реалістичний аналіз взаємодії між людьми, що переслідують власні інтереси в рамках і з приводу інститутів, пов'язаний з вирішенням як розподільних конфліктів, так і проблеми координації (планів, очікувань, дій) за умови, що дійові особи обмежено раціональні і принаймні частина з них поводить себе опортуністично за обставинами. Таким чином, сучасний стан НІЕТ дозволяє говорити про новий інституціоналізм як про самостійну, дослідницьку програму, що знаходиться на початку власного становлення.

Дж. Ходжсон вважає, що всі варіанти нового інституціоналізму, не дивлячись на різницю у підходах, об'єднані загальною ідеєю визначення індивідуальних переваг як екзогенних і ігноруванням процесів, що впливають на їх формування. Традиційно відносини власності зв'язувалися з поняттям влади. У дослідженнях нових інституціоналістів цей аспект залишається в тіні. Звідси тенденція представляти ієрархію як особливий вид контракту, вертикальні соціальні зв'язки — як горизонтальні, відносини панування і підпорядкування — як відносини рівноправного партнерства. Проте кінцева оцінка нової інституціональної економічної теорії визначається її сильними сторонами і реальними результатами, одержаними на сучасному етапі розвитку теорії.

По-перше, новий інституціоналізм на відміну від неокласичної теорії, в новому інституціоналізмі інститути є засобами з'ясування й пояснення поведінки економічних агентів, а також розміщення факторів (ресурсів) виробництва.

По-друге, інститути розглядаються як основа мотивації поведінки та важелі впливу на рішення економічних агентів.

По-третє, на відміну від неокласики, інститути розглядаються не тільки як технологічні утворення, що передбачає внутрішньо-фірмові відносини, а й як структури взаємодії між людьми, що потребує дослідження процесів обробки інформації, структури стимулів у різних формах економічної організації і знайшло відображення в теорії контрактів (О. Вільямсон).

По-четверте, нова інституціональна економічна теорія аналізує дискретні інституціональні альтернативи, тобто інституціональні угоди або контракти, що розподіляють правочинності між державою й приватним сектором у функціонуванні суб'єктів природної монополії.

2.5. ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ

З середини 1970-х років виявилось, що саме інституціоналізм від Т. Веблена і Дж. Коммонса, істотно модифікувавшись, зумів виступити тією теоретичною силою, яка об'єднала навколо себе різноманітні напрями, що протистоять неокласиці.

Як приклад охарактеризуємо ідеї 1970-х років американського економіста Девіда Гамільтона. У «Еволюційній економічній теорії» (1970) Д. Гамільтон представив класичну і неокласичну теорії як «ньютонівські», тобто такими, що керуються принципом механічної рівноваги, який управляє рухом економічної системи. Він дотримувався дарвінівського розуміння господарської еволюції як «відкритого» процесу, що не має заданого «центру тяжіння» і заснованого на історичному відборі суспільних інститутів. Як рушійні чинники цієї еволюції розглядаються зміни в людській природі, соціальній організації, техніці і культурі в цілому. Д. Гамільтон зупиняється на відмінності між неокласичним і інституціональним розумінням ринку. Він підкреслює первинність «виробництва» по відношенню до «бізнесу», винаходів — по відношенню до накопичення капіталу, технічної діяльності — по відношенню до діяльності з отримання прибутку. Звідси, ринок для інституціоналістів — не віддзеркалення «природного порядку», а «продукт культури, покликаний реєструвати те, що суспільство рахує потрібним реєструвати».

Сучасними представниками еволюційного інституціоналізму є Р. Нельсон, С. Уінтер, Дж. Ходжсон та ін. Еволюційний інституціоналізм розвивається під впливом праць Т. Веблена, Й. Шумпетера, Д. Норта і ін. Еволюційна економічна теорія одержала новий імпульс у 1982 р., коли була опублікована відома робота

Р. Нельсона і С. Уінтера «Еволюційна теорія економічних змін», видана російською мовою у 2000 р. Якщо в США організаційно оформлений перебіг інституціональної економічної думки існує давно, то Європейська асоціація еволюційної політичної економії (ЕАЕРЕ) створена тільки в 1988 р.

На відміну від неокласичної доктрини, що розглядає економічну систему як механічну спільність ізольованих один від одного індивідів (атомізм) і що виводить властивості системи з властивостей складових її елементів (індивідів), інституціоналісти підкреслюють важливість зв'язків між елементами для формування властивостей як самих елементів, так і системи в цілому. Цей підхід, що позначається поняттям «холізм» або, проголошує переважання соціальних відносин над психофізичними якостями індивідів, визначає сутнісні властивості економічної системи. Органічний підхід розділяли і деякі представники класичної школи, але ні у кого з них, за виключенням, можливо, К. Маркса, ця ідея не займала центрального місця. Сучасна наука все у більшій мірі зосереджується на вивченні взаємодії між елементами системи, слідуючи положенням теорії систем і кібернетики.

Більшість представників цього напрямку розділяють прийнятту сучасною наукою точку зору про дуалістичний характер елементів системи. Кожен елемент володіє «незалежними» властивостями як автономна одиниця, прагнучи їх підтримувати і функціонувати як «ціле», і «залежними» властивостями, визначуваними приналежністю елементу до системи (цілому). Таким чином, система визначає властивості включених в неї елементів, але не повністю, а частково. У свою чергу, властивості системи вбирають в себе характеристики елементів, що її створюють але мають і особливі властивості, які не характерні ні одному з елементів.

Сучасна економіка розглядається як еволюційна відкрита система, що знаходиться під постійною дією зовнішнього середовища (культури, політичної ситуації, природи тощо) і реагує на нього. Тому еволюційний інституціоналізм заперечує найважливіший постулат неокласичної теорії — прагнення економіки до рівноваги, розглядаючи його як нетиповий і дуже короткочасний стан. Вплив чинників, що сприяють наближенню системи до рівноваги, перебивається могутнішими зовнішніми діями і, що саме головне, ендогенними силами, що породжують в системі нескінченний процес стохастичних змін і розвитку.

Головний ендогенний механізм такого роду — «кумулятивна причинність» — поняття, сформульоване Т. Вебленом, яке може бути переведене як «позитивний зворотний зв'язок». Ефект ку-

мулятивної причинності Т. Веблен пояснював тим, що дії, направлені на досягнення мети, можуть у принципі розгортатися до неосязності: в процесі діяльності міняється і людина, і мета, до якої вона прагне. Подібне спостереження застосовано і до економіки. Тому сучасна наука все в більшій мірі стає теорією процесу послідовних змін, що розуміються як зміни, що самопідтримуються, саморозвиваються і не мають кінцевої мети. Процеси, що характеризуються позитивним зворотним зв'язком, властиві відкритій системі (неокласична рівновага — результат процесу з негативним зворотнім зв'язком в закритій системі).

Позитивний зворотний зв'язок може привести до завершення процесу, якщо досягнутому результату характерні властивості, що самопідтримуються, і стійкість (ефект блокування). Стійкі соціопсихологічні і соціоекономічні структури і стають тим, що Т. Веблен і його послідовники називають «інститутом». Як ілюстрація ефекту блокування можна навести приклад такого ефекту в новітній історії України. Ставши стійкими і такими, що самопідтримуються інститути (перш за все політичні) пререхідної економіки перестали відповідати вимогам часу і зумовили кризу політичної влади.

Стійкість системи, що виникає унаслідок ефекту блокування, час від часу порушується, коли внутрішні і зовнішні чинники підривають сумісність і взаємну «спайку» інститутів. Одним з головних чинників економічних змін (причому на відміну від неокласичної школи не екзогенних, а ендогенних) інституціоналісти вважають технологічний розвиток.

Соціоекономічний інститут — центральний елемент аналізу в інституціонально-еволюційній теорії. Але принципи функціонування інститутів застосовані і до індивіда, оскільки індивід схильний діяти на підставі соціокультурних норм (звичок, стереотипів), що самопідтримуються, і загальноприйнятої практики — різноманітної «рутини». Вони служать орієнтирами в дуже складному світі, що постійно змінюється, повне знання про який недоступне людині. Тому економічна поведінка індивіда є лише частково раціональною (принцип «обмеженої раціональності»), що не максимізує користь і у звичайній мірі є ригідною (негнучкою).

Деякі видні учені визнають, що інституційний-еволюційна теорія значно ширше, ніж неокласична, і по об'єкту аналізу (соціально-економічні і соціально-психологічні підстави економічної діяльності), і по методології (вивчення інститутів в процесі їх еволюційного розвитку). Це дозволяє розглядати неокласику як теорію, яка дає спрощене в порівнянні з інституційний-еволюційною теорією бачення економічних процесів.

У роботах інституціоналістів цього напрямку містяться спроби виділити характерні риси сучасної економічної еволюції. Так, Дж. Ходжсон відзначає, що основний вплив на економічну теорію зробила фізика XIX ст., а еволюційна парадигма — альтернатива неокласичній ідеї механічної максимізації при статичних обмеженнях. Серед теорій економічної еволюції Дж. Ходжсон виділяє два напрями: теорії розвитку (К. Маркс і його послідовники, Й. Шумпетер і ін.) і теорії генетики (А. Сміт, Т. Веблен і ін.). Принципова відмінність між ними полягає у тому, що перші не визнають «генетичного коду», що передається від однієї щаблини еволюції іншій; другі ж виходять з наявності «генів». Еволюційний процес є «генетичним», оскільки він деяким чином витікає з сукупності незмінних істотних властивостей людини. Біологічні гени — це одне з можливих пояснень, але альтернативи включають людські звички, індивідуальність, організацію, що склалася, соціальні інститути, навіть цілі економічні системи.

Таким чином, основні властивості сучасної еволюційної теорії такі:

1. Відмова від передумов оптимізації і методологічного індивідуалізму. Еволюційні інституціоналісти услід за класиками відкидають уявлення про людину як про «раціональний оптимізатор», що діє у відриві від суспільства.

2. Акцент на дослідженні економічних змін. Еволюціоністи услід за Т. Вебленом і іншими класиками інституціоналізму розглядають ринкову економіку як динамічну систему.

3. Проведення біологічних аналогій. Якщо багато класиків і неокласиків уподібнювали ринкове господарство механічній системі, то еволюціоністи трактують господарські зміни значною мірою по аналогії з біологічними (наприклад, порівнюючи сукупність форм популяції).

4. Врахування ролі історичного часу. У цьому плані еволюційні інституціоналісти схожі на посткейнсіанців, проте якщо останні більше уваги приділяють невизначеності майбутнього, то перші — безповоротності минулого, підкреслюючи у зв'язку з цим різні динамічні феномени, що є наслідком безповоротності історичного часу і що приводять до неоптимальних для економіки результатів. Подібні феномени — це прояви залежності від минулого шляху розвитку. До таких феноменів вони відносять кумулятивну причинність, а також гістерезис і блокування. Гістерезис це залежність кінцевих результатів системи від її попередніх результатів. Блокування — неоптимальний стан системи, який є результатом минулих подій і з якого не існує миттєвого виходу.

5. Використання поняття «рутини». На думку еволюціоністів, у поведінці господарюючих суб'єктів чільне місце посідає рутинна — стандартизовані правила ухвалення рішень і здійснення діяльності, вживані протягом певного періоду без коректування (хоча при певних обставинах вони можуть зазнавати незначних змін). Це поняття є базовим в еволюційній теорії фірми.

6. Прихильне відношення до державного втручання. Попередні властивості еволюційно-інституціонального аналізу указують на те, що економічні зміни не мають внутрішньої тенденції забезпечувати оптимальні результати. Тому, з погляду еволюціоністів, державне втручання може позитивно впливати на економіку.

Дослідники відзначають, що економічна теорія включає два взаємновиключаючих аспекти: перший — теорію розвитку (еволюції) економічної системи і другий — теорію її структури і функціонування. У другому аспекті економічна теорія ніколи не може стати еволюційною (як в біології генетика не замінить анатомію і фізіологію). Для системного аналізу еволюційний інституціоналізм повинен створити не тільки теорію економічної еволюції, але й теорію функціонування економічної системи.

2.6. НОВА ФРАНЦУЗЬКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

У найбільш розгорненому вигляді програма нової французької інституціональної економічної теорії (НФІЕТ) відображена у роботах представників економіки угод (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе), найновітнього, напряму інституціонального аналізу. Економіка угод сформувалася в окремий напрям у середині 1980-х років у Франції з представників неокласики, соціології, марксизму, теорії пост регулювання і філософії.

Специфіка нового французького інституціоналізму полягає в тому, що ринкова економіка досліджується не як окремо взятий об'єкт, а як підсистема суспільства. Останнє розглядається з погляду аналізу різних «інституціональних підсистем» («світів»), кожна з яких характеризується особливими способами координації між людьми — «угодами» — і особливими вимогами до дій людей — «нормами поведінки». Норма — це упорядкування певної поведінки, обов'язкове для виконання і направлене на підтримку порядку в системі взаємодій; угоди — найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами.

У підході нових французьких інституціоналістів виділяються наступні інституціональні підсистеми.

1. Ринкова підсистема, що включає «риннок», який аналізується в неокласичній теорії. Об'єктами, що функціонують в ринковій підсистемі, є добровільно обмінювані товари і послуги. Джерелом інформації про ці товари є ціни. Поведінка суб'єктів повинна бути раціональною. Координація дій здійснюється через досягнення рівноваги за допомогою функціонування цінового механізму. Виконання норм поведінки в ринковій підсистемі є необхідною умовою раціональної дії.

2. Індустріальна підсистема, що складається з промислових підприємств. На думку нових французьких інституціоналістів, ринок ніколи не є місцем виробництва, на відміну від підприємства. Це один з ключових пунктів їх учення. В індустріальній підсистемі об'єктом є стандартизована продукція, а основну інформацію несе не ціна, а технічні стандарти. Координація діяльності здійснюється через функціональність і узгодженість окремих елементів виробничого процесу. Таким чином, індустріальний світ — це матеріальна основа суспільного виробництва.

3. Традиційна підсистема, що включає персоніфіковані зв'язки і традиції, переважає в традиційних суспільствах. У цій підсистемі важливу роль відіграє розподіл на «своїх» і «чужих» і особиста репутація. Діяльність учасників даної підсистеми направлена на забезпечення і відтворення традицій. До традиційної підсистеми можна віднести не тільки відносини всередині і між домогосподарствами, але і, наприклад, мафію і інші кримінальні групи.

4. Цивільна підсистема, що базується на принципі підпорядкування приватних інтересів загальним. В рамках цієї підсистеми функціонують держава і її установи (поліція, суди) і багато важливих громадських організацій (наприклад, церква).

5. Підсистема громадської думки, в якій координація діяльності будується на основі найбільш відомих людей і подій, що привертують загальну увагу. До цієї підсистеми, наприклад, можна віднести деякі фінансові ринки, де велику роль відіграє орієнтація на середню думку.

6. Підсистема творчої діяльності, в якій основною нормою поведінки є прагнення до досягнення неповторного, унікального результату. До даної підсистеми відноситься така сфера суспільного життя, як мистецтво.

7. Екологічна підсистема, де координація дій здійснюється відповідно до природних циклів і направлена на підтримку «ба-

лансу навколишнього середовища». Відповідно об'єктами діяльності є різні природні об'єкти.

Таким чином, раціональність і прагнення до ринкової рівноваги новими французькими інституціоналістами трактуються лише як «окремі випадки». Кожен господарюючий суб'єкт одночасно функціонує в декількох «світах». Наприклад, будь-яка фірма діє в «ринковому світі», коли займається збутом своєї продукції, і в «індустріальному світі», коли безпосередньо організує виробництво. Особливі проблеми виникають на «стику» різних «світів» або «угод», тобто за ситуації, коли одна і та ж взаємодія може потенційно здійснюватися на основі норм поведінки різних підсистем.

Нова французька інституціональна економіка допускає зміни в твердому ядрі неокласики:

- можливі декілька точок рівноваги, причому вони не обов'язково співпадають з точками оптимуму за Парето, а також рівноваги взагалі може не існувати;

- використовується теорія неповної раціональності Р. Саймона, що припускає, що індивід не здатний не тільки зібрати всю інформацію про ситуації на ринку, але й оптимально її обробити, а також принцип оптимізації замінюється принципом задовільності;

- ставляться під сумнів екзогенний характер переваг і їх стабільність: інститути задають рамки сприйняття інтересів, але в той же час індивіди здатні змінити інституційні рамки.

Дійсно, перша відмінність економіки угод (наприклад, від теорії суспільного вибору, тобто, від НІЕТ) полягає в поясненні природи норм на основі досліджень в галузі соціології і герменевтики як науки про інтерпретацію, а не на основі економічного імперіалізму. Друга відмінність стосується характеру досліджуваних норм. Економіка угод цікавиться не стільки юридичними нормами і що фіксуються формальним чином, скільки угодами — сукупностями неформальних норм, складових «правил гри», за якими здійснюється взаємодія між людьми в тій або іншій сфері їх діяльності. Третя відмінність — замість тези про універсальність норм ринкової поведінки економіка угод постулювала існування безлічі форм координації, безлічі угод. Таким чином, НІЕТ і в її особі економіка угод намагається знайти компроміс між методологічним індивідуалізмом і інституційним детермінізмом.

Спектр сучасних інституціональних теорій від неокласики до старого інституціоналізму можна представити таким чином (рис. 2.6).

Класичний інституціоналізм	Еволюційна економічна теорія	Новий французький інституціоналізм	Нова інституціональна економічна теорія	Неоінституціоналізм	Неокласична теорія
----------------------------	------------------------------	------------------------------------	---	---------------------	--------------------

Рис. 2.6. Основні напрями сучасного інституціоналізму

Ближче до традиційного інституціоналізму знаходиться еволюційна економічна теорія. Новий французький інституціоналізм і нова інституціональна економічна теорія знаходяться в центрі спектру. Поряд з неокласичною теорією — неоінституціоналізм, що охоплює ті теорії, які дотримуються жорсткого ядра неокласики. О. Фавро називає їх «розширеною стандартною теорією», а С. Уінтер використовує термін «ортодоксія робочих матеріалів» для позначення новітніх досліджень, проведених теоретиками, що працюють в рамках моделі що оптимізує поведінку.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Методологічний індивідуалізм
- Методологічний холізм
- Обмежена раціональність
- Дослідницька програма
- Жорстке ядро
- Захисний пояс
- Класичний інституціоналізм
- Чинник неповноти інформації
- Чинник очікування
- Чинник колективних дій
- Нова інституціональна економічна теорія
- Еволюційний інституціоналізм
- Соціоекономічний інститут
- Французька інституціональна економічна теорія

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Охарактеризуйте основні етапи розвитку предмету економічної теорії.
2. Пригадайте теорію І. Лакатоса про конкуруючі програми наукових досліджень. Що означає жорстке ядро і захисний пояс теорій?

3. Які програми наукових досліджень конкурують в сучасній економічній теорії?
4. У чому полягають межі застосування неокласичного підходу?
5. Яка роль позитивних і негативних зворотних зв'язків в економіці? Приведіть приклади.
6. У чому суть методологічного індивідуалізму і методологічного холізму? Які економічні напрями підтримують ці ідеї?
7. У чому полягають основні відмінності старого інституціоналізму від неокласики?
8. Які основні відмінності післявоєнного інституціоналізму від інституціоналізму 1930-х років?
9. Зробіть основні характеристики нової інституціональної економічної теорії.
10. Чи можна К. Маркса віднести до інституціоналістів? Обґрунтуйте свою відповідь.
11. У чому відмінності нового французького інституціоналізму? Приведіть приклади різних угод.
12. Які особливості еволюційного інституціоналізму?
13. Які, на ваш погляд, перспективи розвитку нової інституціональної економічної теорії?

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

1. За яких інституціональних умов модель теорії фірми адекватно описує взаємодію економічних агентів?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Институциональная экономика.; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. Гл I.1.
2. Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. — Х.: ХНУ, 2005.
3. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под. общ. ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1999. — Гл. 5, 11, 13.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Введение Р.М. Нуреева, лекция № 1-3.
5. Фуруботи Э.Г., Ріхтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с

англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 6.

6. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. — М.: ТЕИС, 2003. — Разд. 1, 2.

Додаткова

1. *Довженко М.В.* Сучасна економічна теорія (Економічна нобелогія): Навч. Посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — Розд. 4.2.

2. *Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* Институциональная экономика: Учеб. метод. пособие. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — Ч. 1. — Лекция 1, 2.

3. *Тарушкин А.Б.* Институциональная экономика. Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2004. — Гл. 1

4. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 1.

5. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 1.

РОЗДІЛ 3

ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

3.1. ПОНЯТТЯ І ЗНАЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЇ

Поняття трансакції. У звичайному вживанні трансакція (лат. *transactio*) — це угода, операція. Поняття «трансакція» було введено в економіку Дж.Р. Коммонсом, який розглядав проблему економічної організації в тісному зв'язку з проблемами конфлікту, взаємної залежності і порядку. Конфлікт інтересів егоїстичних індивідів унаслідок обмеженості ресурсів — основна проблема соціального життя. За твердженням Дж. Коммонса, важливий не фізичний, а правовий контроль. Саме при трансакції здійснюється правовий контроль, а конфлікт інтересів індивідів, які залежать один від одного, вирішується у такий спосіб, що з'являється соціальна потреба в порядку. Отже, трансакції — це стратегічні відносини в ході економічної діяльності, оскільки без них не могло б бути виробництва, споживання, покупки, продажу, інвестування і т.п. Тому Дж. Коммонс оголосив власність, суть якої полягає в законному праві утримувати ким-небудь те, що йому необхідно, основою інституціональної економіки і проголосив трансакцію елементарною частинкою економічної діяльності і, отже, основною одиницею економічного аналізу. Трансакції — це не обмін товарами, а відчуження і привласнення прав власності і свобод, прийнятих в суспільстві.

Розуміння змісту поняття трансакції необхідне, оскільки можливе помилкове використання термінів «обмін», «контракт», «операція» як замінників поняття «трансакція».

Право свободи розглядається як окрема категорія. В цьому випадку використовується правова точка зору. Це пов'язано з тим, що право свободи не належать до категорії прав власності в юридичному сенсі, навіть якщо не обмежуватися континентальною правовою традицією і врахувати особливості звичаєвого права. Разом з тим в рамках нової інституціональної економічної теорії права свободи цілком можуть розглядатися як підвид прав власності. Це обумовлено акцентом на стимули у визначенні значення прав для пояснення дій економічних агентів і взаємодії між ними з приводу обмежених ресурсів.

Є й інший аспект визначення трансакції. Інститути забезпечують розповсюдження волі окремої людини за сферу, в рамках якої вона може впливати на навколишнє середовище безпосередньо своїми діями, тобто за рамки фізичного контролю. Таке розповсюдження називається *трансакціями* на відміну від індивідуальної дії як такої (*акції*) або обміну товарами.

Коли розглядається трансакція, то в явному вигляді повинні бути визначені обмеження, соціальний фон, або контекст, в якому вони (дії) розглядаються. Таким чином, трансакція — це дія, що породжена взаємодією між людьми.

У економічній теорії взаємодія між людьми розглядається на фоні таких ключових допущень, як обмеженість ресурсів, слідування власним інтересам. От чому трансакція містить в неявній формі три моменти, що одночасно є віддзеркаленням трьох видів соціальних відносин: конфлікту, залежності і порядку. У першому наближенні **конфлікт** можна визначити як відносини взаємовиключення з приводу використання обмеженого ресурсу. **Взаємозалежність** — відносини, взаємне розуміння можливостей підвищення добробуту, що відбувається за допомогою взаємодії. **Порядок** — відносини, за допомогою яких визначається не тільки сумарний вигравш, але й його розподіл між зацікавленою сторонами.

Запропоноване визначення трансакції дозволяє аналізувати різні форми господарської діяльності в рамках однієї і тієї ж системи понять. Тим самим дане визначення — елемент загальної економічної теорії з погляду можливостей аналізу альтернативних і (або) взаємодоповнюючих економічних систем.

Значення класифікації трансакцій полягає в тому, що вона показує можливості порівняльного аналізу дискретних інституціональних альтернатив, опосередкованих обміном між економічними агентами.

Дискретні інституціональні альтернативи — це сукупність системно замкнених (неподільних, взаємодоповнюючих) наборів правил, опосередкована взаємодія між людьми з приводу обмежених благ.

Один з варіантів класифікації трансакцій був запропонований Дж. Коммонсом. Він виділяв три типи трансакцій: торгові, раціонанування і управління.

У торговій трансакції для здійснення фактичного відчуження і привласнення прав власності і свобод необхідна обопільна згода сторін, заснована на економічному інтересі кожної з них відповідно до відносної переговорної сили, юридичним статусом і т.п.

Таким чином, в даній трансакції умовою привласнення блага є визнання контрагентом наявності цінності в речі не меншій, ніж та, яку має річ, що знаходиться в розпорядженні іншого. Торгова трансакція — єдина форма, в якій можливе дотримання умов симетричності правових відносин між контрагентами.

Прикладами торгової трансакції можуть служити дії на ринку праці найнятого робітника і працедавця (або їх об'єднань), дії кредитора і позичальника на ринку тимчасово вільних грошових коштів. Кожна із сторін самостійно ухвалює остаточне рішення про участь в обміні, хоча останній може бути і несиметричним, якщо, скажімо, розрізненим підприємцям протистоїть сильна профспілка, або навпаки. З цієї точки зору торгова трансакція здійснюється між рівними у правовому відношенні, але не обов'язково рівними в переговорній силі, де-факто, сторонами.

Суть торгової трансакції полягає в обміні правами власності на основі добровільної угоди між сторонами, що обмінюються, внаслідок симетричності правових відносин, в яких опиняються дані економічні агенти.

У трансакції управління ключовим є відносини управління-підпорядкування, які передбачають таку взаємодію між людьми, коли право ухвалювати рішення належить тільки одній стороні (унаслідок делегування, узурпації, придбання і т.п.). Даний вид трансакцій існує у внутрішньофірмових відносинах, в бюрократичних організаціях, а в ширшому плані — у внутрішньоєрархічних відносинах. Трансакції управління існують внаслідок того, що право на ухвалення рішення (право свободи (Дж. Коммонс) обмінюється на дохід, очікувана корисність якого повинна перевищувати ту, яка відповідає ринковій ставці заробітної платні на ринку. У зв'язку з цим умови контракту з найму робітників радикально відрізняються від інших добровільних контрактів, зумовлюючи необхідність виділення як особливого права свободи.

Типовими прикладами трансакції управління є взаємодія робітника і майстра, начальника і підлеглого, відповідно до формальних правил. У трансакції управління поведінка асиметрична, оскільки асиметричне правове положення сторін і, відповідно, асиметричні правові відносини. Об'єктами торгової трансакції є **права на обмінювані блага**. Об'єктом трансакції управління виявляється **поведінка** однієї із сторін правових відносин.

Якщо трансакція відповідає своєму поняттю, майстер або начальник віддають команди, тим самим здійснюючи безпосередньо свою волю, а робітники або підлегли виконують їх незалежно від того, співпадає це з їх інтересами чи ні. Команда — односто-

ронне обмеження набору допустимих дій, які можуть здійснювати робітники і підлегли.

У трансакції раціонування асиметричність правового положення сторін зберігається, але місце сторони, що управляє, займає, як правило, колективний орган, що виконує функцію специфікації прав. Зокрема, складання бюджету компанії радою директорів, так само як і державного бюджету урядом і затвердження органом представницької влади, рішення арбітражного суду з приводу суперечки, що виникає між діючими суб'єктами, за допомогою якого розподіляється багатство, є трансакціями раціонування. Одна сторона (рада директорів, суд) визначає права інших (керівники підрозділів, позивач і відповідач).

Разом з тим тут можливі звернення однієї сторони до іншої, які зовні можуть нагадувати переговори: для доказу можливості привласнення або необхідності відчуження блага необхідно мати достатні підстави. Проте тільки одна сторона володіє винятковим (формально) правом ухвалення остаточного рішення. Суб'єкт, що раціонує, зовсім не обов'язково володіє можливістю визначати дії раціональними (як це відбувається в трансакції управління). На відміну від трансакції управління активну роль в реалізації прав свободи виконують претенденти на відповідну частку багатства. На відміну від торгової трансакції переговори здійснюються у вигляді висунення аргументів, подачі прохань, красномовності. Таким чином, порядок дій в трансакціях управління і раціонування кожною із сторін визначає особливості отриманого результату.

Одні і ті ж операції можуть бути опосередковані різними типами трансакцій залежно від правил, які упорядковують взаємини між економічними агентами. Так, наприклад, якщо не існує обмежень на рівень відсотка, що стягується комерційними банками, то надання й отримання кредиту — з обох боків переважає торгова трансакція. Більш того, якщо з боку попиту і з боку пропозиції діє достатньо велика кількість економічних агентів, то ціна, що утворюється в результаті, сприйматиметься кожним з них як щось зовнішнє.

Коли держава встановлює максимальний рівень ставки відсотка і він виявляється ефективним (нижче потенційно рівноважного), то втрати в грошовому доході банку можуть бути компенсовані можливістю нав'язувати свою волю в ухваленні рішень, тобто використовувати трансакцію управління або самим встановлювати правила, які визначають права тій або іншій категорії позичальників. Таким чином, відбувається «вкраплення» елемен-

тів трансакції раціонування (або управління) в трансакцію, яка на перший погляд є торговою трансакцією.

При аналізі відносин між начальником і підлеглим трансакція управління доповнюється торговою трансакцією, що дозволяє говорити про існування хай імпліцитного, але контракту. На такому підході до аналізу внутрішньоієрархічних відносин в рамках централізованого господарства, була побудована концепція адміністративного ринку, економіка узгоджень, що використалася для пояснення організації обміну в рамках господарської системи, що формально характеризується виключно централізованим порядком ухвалення рішень.

Визначення змісту трансакції, з'ясування її співвідношення з правилами як ключовими компонентами інституту дозволяють розглянути одну з найцікавіших проблем сучасної економічної теорії — проблему трансакційних витрат. Наведені вище види трансакцій дозволяють з'ясувати відмінність між поняттям «трансакція» і «обмін благами». Ключем для цього є абстрагування від простору і реального часу, в якому протікають господарські процеси. Чистий обмін здійснюється миттєво і не має просторово-часової складової.

Очевидно, що «схожим» на обмін благом є тільки торгова трансакція. Відмінність між цією трансакцією і обміном благами стає очевиднішим, якщо розвести їх не тільки в часі, але й за характером відтворюваності. Якщо торгова трансакція — це привласнення одних прав за допомогою відчуження інших, то обмін припускає операцію у фізичному виразі, тобто переміщення благ, значущість яких виражається у цінності прав на них. Ф'ючерсні операції — це найбільш чистий приклад трансакції на відміну від обміну, коли продається і купується тільки право на придбання або продаж товару в майбутньому, хоча останній може ще не існувати, наприклад зерно (якщо операція відбувається навесні N -го року про постачання відповідної партії зерна урожаю N -го року в будь-який період в майбутньому за наперед обумовленою ціною).

При розмежуванні обміну благами і трансакції може бути також використане подвійне значення поняття «товар», яке вкладав в нього Дж. Коммонс — технологічне і власницьке. Відповідно до здорового глузду, з рук в руки передається тільки певна кількість товару в обмін на певну кількість грошей. Тим часом найважливішим моментом даного процесу є подвійне відчуження і привласнення прав власності. Таким чином, пропонуються до покупки і продажу прав власності на товари, а не безпосередньо

об'єкти прав власності. Відповідно ціна блага відображає не тільки його цінність, засновану на фізичних характеристиках, але й цінність, пов'язану з набором відчужуваних і привласнюваних прав. Сформульований підхід до розмежування торгової трансакції і обміну благами кореспондує з поняттям б'юкененовського товару, який визначається як пара, що складається з «звичайного» товару (блага) і певної контрактної форми його покупки або продажу.

3.2. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ

Розуміння змісту трансакційних витрат, умов їх виникнення, значення з погляду ефективності використання ресурсів, економічного розвитку, співвідношення з трансформаційними (виробничими) витратами засновано на тому підході до визначення поняття трансакції, що здійснено в підрозділі 3.1.

Отримання вигод від обміну залежить не тільки від загальної величини трансакційних витрат, але й їх розподілу між учасниками обміну. У свою чергу, ефективність розміщення ресурсів залежить не тільки від загального рівня трансакційних витрат і розподілу між зацікавленими сторонами, але й від структури потенційних і реальних угод між економічними агентами.

Трансакційні витрати — не єдиний компонент витрат виробництва. Тому необхідно визначити співвідношення між трансакційними і трансформаційними витратами. Трансакційні і трансформаційні витрати, є взаємодоповнюючими і взаємозамінними. Це пояснює існування форм господарської діяльності або взаємодії між економічними агентами, які не забезпечують мінімізації середніх трансформаційних витрат в довгостроковому аспекті (якщо йдеться про конкурентний режим функціонування економічної системи), і навпаки.

У найбільш загальному вигляді **трансакційні витрати — це цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій.**

Витрати виробництва, відповідно до нової інституціональної економічної теорії, складаються з двох частин — трансформаційних витрат, пов'язаних із зміною або відтворенням фізичних характеристик благ, і трансакційних витрат, що відображають зміну або відтворення «правових», а в більш загальному плані — інституціональних характеристик.

Якщо представити економіку як систему життєзабезпечення, то тоді трансакційні витрати можна розглядати як витрати функ-

ціонування економічної системи. Призначені змісту поняття «трансакційні витрати», іноді використовують аналогію, запропоновану Кенетом Ероу: трансакційні витрати в економічній системі подібні феномену тертя у фізичних об'єктах. Дана аналогія дозволяє говорити про загальне розповсюдження трансакційних витрат у світі обмежених ресурсів, з приводу використання яких люди вступають у взаємодію.

Для пояснення феномена трансакційних витрати найбільш істотні два моменти: неспівпадання економічних інтересів тих агентів, що взаємодіють один з одним і феномен невизначеності. Невизначеність визначається не тільки через фрагментарність (і, як правило, спотворення) інформації, що мають у своєму розпорядженні індивідами, але й обмежені можливості її засвоєння агентами, що нею володіють.

Враховуючи наявність двох аспектів у поясненні трансакційних витрат, їх можна інтерпретувати як витрати з координації діяльності економічних агентів і зняття розподільного конфлікту між ними. Оскільки координація — це ключовий компонент будь-якої організації, то без урахування трансакційних витрат (у явному вигляді або імпліцитно) економічний аналіз був би малопродуктивним.

Якщо трансакційні витрати рівні нулю, то, слідуючи передумовам нової інституціональної (і неокласичної) теорії, ресурси розподіляються і використовуються там, де вони мають найбільшу цінність (якщо не приймати до уваги ефект доходу) незалежно від первинного розподілу прав власності між економічними агентами. Відповідно до передумови про нульові трансакційні витрати була сформульована теорема, що носить ім'я Р. Коуза. Один з її варіантів формулюється таким чином: при нульових трансакційних витратах і без врахування ефекту доходу первинний розподіл прав власності не впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів.

Сформульована теорема опосередковано показує: позитивні трансакційні витрати мають значення при різних варіантах первинного розподілу прав власності з погляду ефективності кінцевого розміщення ресурсів.

Таким чином, аналіз позитивних трансакційних витрат має істотне значення. По-перше, існують різні режими прав власності (приватна, державна, комунальна, вільний доступ) як з функціональної, так із морально-етичної точки зору. По-друге, урахування трансакційних витрат дозволяє пояснити порівняльну ефективність різних способів інтерналізації зовнішніх ефектів, як спо-

собу повного урахування в процесі ухвалення рішень витрат і вигод, що виникають в результаті їх (рішень) виконання. По-третє, з'являється можливість пояснити виникнення і межі розповсюдження різних форм інституціональних угод, або інституціональних улаштувань. По-четверте, аналіз трансакційних витрат має значення і в інтерпретації інституціональної трансформації, що виражається, зокрема, в реструктуризації режимів прав власності, наприклад, при переході від вільного доступу до приватної, державної або комунальної власності, зміні правил, що створюють інституціональне середовище. Крім того, за допомогою даного поняття можна визначити умови виникнення і співвідношення між різними інституціональними угодами в економічній історії.

Вважається, що Р. Коуз розв'язав одну з найскладніших проблем реальної економіки ХХ ст. — проблему знаходження оптимуму між «свідомим контролем» мікро- і макроекономіки та її ринковим регулюванням. Основним механізмом віднайдення такого оптимуму став постійний облік ринкових трансакційних витрат для порівняння із внутрішньофірмовими витратами.

Так, за даними Дж. Уоліса і Д. Норта, трансакційні витрати, що виникають при просуванні товару на ринки США (наприклад, витрати, пов'язані з банківськими операціями, фінансуванням, страхуванням, гуртовою та роздрібною торгівлею або обслуговуванням фахівцями—юристами, бухгалтерами тощо), в минулому столітті збільшились з 25% до 45% національного доходу. Отже, трансакційні витрати досягли значного розміру і невпинно зростають. Якщо зважити на те, що ВВП США наприкінці минулого тисячоріччя сягнув понад 8 трлн доларів і становить близько третини його світової величини, то трансакційні витрати складають близько 4 трлн доларів.

Трансакційні витрати, на думку Д. Норта, є частиною трансформаційних витрат, а до сукупних витрат він уключає витрати виробничих факторів (землі, капіталу, праці), використаних для зміни фізичних властивостей «трансформації фізичних атрибутів» товару (розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо) і трансакційних витрат на визначення, захист і контроль за дотриманням прав власності на товари (право користуватися товарами, отримувати прибуток з їх використання, право вилучати та обмінювати товари).

О. Вільямсон вважає, що до категорії прав власності й узгодження економічних інтересів з позиції економічної теорії трансакційних витрат потрібно додати тезу про важливу роль допоміжних інституцій *ex post* кожного контракту.

У сучасній неінституціональній теорії трансакції визначаються як «діяльність людини у формі відчуження і привласнення прав власності та свобод, що панують у суспільстві, яка здійснюється в процесі планування, адаптації й контролю за виконанням взятих зобов'язань (або виданих обіцянок)». Таке розуміння трансакції характеризує соціальну взаємодію людей, розширюючи індивідуалізм неокласиків.

Відповідно до концепції неокласичної теорії, одним із головних постулатів про мотивацію поведінки суб'єктів ринку і прийняття ними відповідних рішень є повне володіння інформацією. Дослідження свідчать, що особливий вплив на зростання трансакційних витрат має малодоступність чи недостатність, а головне, висока вартість інформації, що породжує необхідність розвитку відповідних інститутів ринкової інфраструктури для зменшення їх обсягу. Значні витрати на інформацію, вважає Д. Норт, є ключем до розуміння трансакційних витрат, які складаються з витрат на оцінювання корисності можливостей об'єкта обміну та витрат на забезпечення прав і примусу з їх дотримання. Саме витрати оцінювання й примусу є джерелом соціальних, політичних і економічних інститутів.

Упродовж тривалого панування неокласичної теорії, в якій основою аналізу виступали виробничі витрати, недооцінювалася роль трансакційних витрат і можливості економії на них вважалася незначними, проте неспроможність або природні вади ринку змусили звернути увагу на нестандартну практику укладання угод, хоча з'ясування їх суті більше пов'язувалося з діями монополістів. Насправді трансакційні витрати перешкоджають, а іноді й повністю блокують формування ринків. Цей висновок базується на тому, що створення ринкової економіки забезпечується, відповідно до положень неокласичної теорії, дією цінового механізму. Якщо ж процес її створення підпорядкований регульовальній діяльності певних інституцій (державі, фірмі), то це може помітно знизити трансакційні витрати. Головна причина цього полягає, насамперед, у тому, що зменшується невизначеність, яка виникає в процесі ринкового обміну.

Діяльність ринкового механізму спричиняє трансакційні витрати, які з ускладненням ланцюга обмінів збільшуються, і ці витрати можна зменшити, утворюючи регульовальні організації або механізми.

Теорема Р. Коуза правильна за умови, що трансакційні витрати дорівнюють нулю. О. Вільямсон образно порівнює трансакційні витрати з еквівалентом тертя в механічних системах. П. Мілг-

ром і Дж. Робертс абсолютно обґрунтовано зараховують до трансакційних будь-які витрати, пов'язані з координацією і взаємодією економічних суб'єктів.

Таким чином, у контексті цієї проблеми ми можемо розуміти під трансакційними витратами всі витрати, пов'язані з обміном і захистом прав власності. Таке трактування створює передумови для пояснення процесу виникнення фірм і вивчення їх взаємодії між собою, а також відносин усередині фірм.

Виходячи з наведених визначень трансакцій, трансакційні витрати розглядають як «витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації й контролю за виконанням узятих індивідом зобов'язань у процесі відчуження й привласнення прав власності та свобод, що прийняті у суспільстві». Я. Корнаї безпосередньо використовує термін «тертя» для опису факторів, що заважають оперативному укладанню угод між економічними агентами.

В узагальненому вигляді визначення сутності трансакційних витрат можна розділити на дві групи. Першу групу можна ототожнити з поглядами Д. Норта, який вважає інформаційні витрати провідною детермінантою трансакційних витрат, а самі витрати визначає як обмеження взаємодії. Наприклад, В.Л. Валентинов наголошує, що трансакційні витрати — це форма вияву етичних та інтелектуальних обмежень економічних суб'єктів, що спричиняє неповну реалізацію можливостей економічного розвитку.

Друга група вчених вважає, що оскільки в основі існування трансакційних витрат лежить досконалість інформації (що призводить до невизначеності) та витрати взаємодії, трансакційні витрати можна подати як витрати з координації діяльності економічних агентів як у ринковій, так і в інших економічних системах.

Обидва підходи у тій чи іншій мірі відображають взаємозв'язок ринкової економіки з трансакційними витратами. Це пояснюється тим, що зміна трансакційних витрат у кінцевому рахунку зумовлена наявністю чи відсутністю (нерозвиненістю) інститутів, які, у свою чергу, є визначальною категорією розкриття інституціонального змісту ринкової економіки.

Зростання трансакційних витрат, пов'язане із збільшенням частоти угод та їх укладанням, зрештою спричиняє виникнення інститутів, які дають можливість зменшити ці витрати, пом'якшити проблему невизначеності й таким чином не тільки більш чітко структурувати взаємодію економічних агентів, але й сприяти підвищенню загальної економічної ефективності системи ринкового господарювання.

Для ілюстрації причин виникнення інститутів, що сприяють скороченню трансакційних витрат, можна скористатися прикладами розвитку біржових угод: від угод «спот» до ф'ючерсних контрактів та опціонів. Створення самого біржового інституту є визначною подією розвитку обміну й механізмом скорочення трансакційних витрат. Особливим виявом протидії збільшенню трансакційних витрат став відхід від форвардних угод, оскільки економічні агенти нерідко відмовлялись від їх виконання, керуючись власними економічними інтересами, і вдавалися до опортунізму й створення механізму ф'ючерсних операцій з хеджуванням.

Названі реальні процеси на біржових ринках були виявом тенденції до створення не тільки біржових, а й загальноекономічних інститутів, які могли б звести до мінімуму втрати від несумлінного виконання угод, тобто сприяти скороченню трансакційних витрат.

Історичний аналіз усе більш складних форм обміну, перехід від персоніфікованих до неперсоніфікованих угод з контролем, який здійснюється третьою стороною, дає підстави вважати, що розвиток обміну сприяв появі та розвитку соціокультурних інститутів — правил, кодексів, традицій тощо. Разом з тим з'явилась необхідність захисту прав власності та контролю держави за додержанням угод, встановлених і поширених у суспільстві певних правил. З'являються економіко-правові норми і правила, що є становим хребтом економічної системи. Держава стає творцем формальних і захисником позитивних неформальних правил поведінки економічних агентів, створюючи формальні інститути, що діють в інтересах якщо не всіх, то, принаймні, найбільш активної частини учасників обміну.

Розвиток формальних інститутів супроводжується народженням неформальних правил і норм поведінки контрагентів обміну, що стають основою ринкової економіки. Їх вплив на економічні процеси стає настільки значним, що проблема саморегулювання й самоорганізації ринкової економіки не може розглядатися лише через призму вільної конкуренції та ціноутворення. Створення формальних інститутів, а також наявність неформальних, зумовлює певне інституційне середовище, зміна якого може істотно впливати на розвиток економічної системи в тому чи іншому напрямі, відповідним чином структурує її, без чого підтримка рівноважного, стійкого стану економіки є неможливою. Інститути ринку й механізми їх регулювання здатні помітно впливати на зменшення трансакційних витрат, а тому виступають важливим напрямом створення нової, більш досконалої структури елементів ринкової економіки в Україні.

Класична школа економічної теорії виходить з координації економічної системи за допомогою конкуренції й цінового механізму. Але економічна система складається з підсистем, з-поміж яких значне місце посідає корпорація. Р. Коуз вважав, що існує принаймні два механізми координації: ціновий механізм розподілу ресурсів відповідно до потреб ринку та інший організаційний механізм — принцип ієрархії, згідно з потребами якого використовується влада. Перший механізм відповідає ринковому способу організації трансакцій, а другий є альтернативним засобом організації однакових трансакцій.

Отже механізм ринкового саморегулювання відрізняється від регуляторного (організаційного), який О. Вільямсон назвав ієрархічним принципом, насамперед у значенні трансакційних витрат.

Неокласична теорія зосереджує увагу на тому, що основні витрати ринкового саморегулювання пов'язані із забезпеченням ринкових цін, а зміни останніх, у свою чергу, слугують механізмом ефективного розподілу ресурсів і забезпечення рівноваги попиту та пропозиції. Р. Коуз, навпаки, пов'язував свою теорію організації з тим, що використання цінового механізму породжує витрати, зумовлені необхідністю віднаходження величин відносних цін. Тому, створивши певну організацію, можна спрямувати ресурси на потреби ринку з меншими витратами, ніж при ринкових трансакціях.

Відомо, що обмежені блага мають комплекс характеристик, які можна розділити на дві групи: фізичні і правові. Перша група включає такі властивості, як розмір, форма, смак, колір, запах, хімічний склад, вага, розташування в просторі і в часі. До другої групи відносять правочинність, складові прав власності.

Двом типам характеристик благ відповідають дві функції: трансформаційна і трансакційна, які дозволяють створювати їх і змінювати. **Трансформаційною** називається функція, якщо її здійснення направлено на зміну фізичних властивостей речі. **Трансакційною** вважається функція, якщо змінюються характеристики речі, що відносяться до прав власності. Таким чином, ресурси, пов'язані з реалізацією трансформаційної функції, утворюють елементи трансформаційних витрат, а ті ресурси, використання яких обумовлює зміну прав власності на річ, формують трансакційну складову витрат виробництва

Фірма, що виробляє програмні продукти або комп'ютери, підвищує трансформаційні витрати, забезпечуючи сумісність своїх продуктів з продуктами конкурентів. А це істотним чином знижує трансакційні витрати, оскільки робить зайвим здійснення по-

купцями специфічних інвестицій з відповідної їм класичною проблемою розмивання квазіренти унаслідок опортуністичної поведінки виробників *ex post*. У результаті зниження трансакційних витрат розширюється місткість ринку, що дозволяє фірмі компенсувати зростання трансформаційних витрат.

Саме структура і динаміка трансакційних витрат (разом з трансформаційними витратами і технологією) визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій. Дана обставина дає можливість стверджувати, що не тільки технологія, але й інститути є чинником економічного зростання.

Властивості існуючих інститутів відчутно впливають на характеристики економічних результатів, що підтверджується дослідженнями, відповідно до яких країни з високою якістю інститутів опинилися у вигіднішому положенні, ніж країни з вищою якістю макроекономічної політики і великим запасом людського капіталу, але низькою якістю інститутів.

Нерідко вважається, що зміни в технології впливають на рівень трансформаційних витрат, тоді як інституційні зміни приводять до зростання або зниження трансакційних витрат. Проте існують як мінімум ще дві форми залежності проблеми трансакційних витрат. По-перше, вплив зміни в технології на рівень трансакційних витрат і, по-друге, вплив інституційних змін на трансформаційні витрати. Включення в аналіз цих залежностей дозволяє подолати обмеженість наївної версії теорії, відповідно до якої при даному стані техніки вибирають такі інститути, які забезпечують мінімізацію трансакційних витрат. Паралельно даний підхід дозволяє відповісти на питання: чи дійсно технологічні зміни, що обумовлюють зниження трансформаційних витрат, приводять до зростання трансакційних витрат і адаптуються до інституційних змін?

На думку Д. Ерооу, в ціновій системі трансакційні витрати забивають клин між цінами продавців і цінами покупців і тим самим приводять до втрат, завдаючи з погляду традиційної економічної теорії збитку суспільному добробуту. І з цієї позиції трансакційні витрати діють як податок. Проте розподіл тягаря трансакційних витрат багато в чому залежить від результативності стратегічної конкурентної поведінки сторін. Разом з тим, податки іноді включають як один з елементів в трансакційні витрати. Зокрема, це можливо, якщо припустити, що податки — платня за трансакційні послуги, що надаються державою із специфікації і захисту прав власності.

Отже, трансакційні витрати є перешкодою для взаємовигідного обміну. У зв'язку з цим виникає питання про засоби, які дозволяють понизити рівень трансакційних витрат і забезпечити їх розподіл так, щоб добровільний обмін став можливим. Різноманітність трансакційних витрат обумовлює і різноманіття засобів, що дозволяють понизити дані витрати.

Для здійснення добровільного взаємовигідного обміну і пояснення його масштабів значення має не тільки абсолютна величина трансакційних витрат, але й розподіл їх між учасниками трансакцій.

Взаємовигідним вважається такий обмін, в рамках якого обидві сторони мають можливість підвищити свій добробут. Вигоди від обміну можуть бути представлені не тільки у вигляді зміни рівня корисності, але і у формі кількості одного із благ, що відповідає різниці між двома рівнями корисності: відповідному первинному розподілу благ і рівню, який відображає результати обміну.

Якщо трансакційні витрати рівні нулю, то незалежно від того, яким чином повинні розподілитися вигоди від обміну, останній повинен відбутися і остаточне розміщення ресурсів повинне розташовуватися на кривій контрактів. Якщо ж трансакційні витрати більше нуля, то для визначення остаточного розміщення благ необхідно враховувати а) абсолютну величину трансакційних витрат; б) розподіл тягара трансакційних витрат між учасниками обміну; в) загальну величину вигод від обміну; г) розподіл вигод обміну.

Не менш важливою виявляється наявність порівняльних переваг в економії на різних видах трансакційних витрат, що означає визнання значущості не тільки їх різноманітності, але й ендогенності.

Виділяють такі види трансакційних витрат:

- ринкові;
- внутрішньофірмові;
- суспільні.

Трансакційні ринкові витрати складаються в основному з витрат на отримання інформації й ведення переговорів. У реальному світі загалом немає повністю конкурентного анонімного обміну на ринку. Потенційні партнери обміну зобов'язані знайти один одного й отримати необхідну інформацію. Обов'язковими є переговори, щоб знайти ефективні відносини обміну і погодити його умови. Можливо, у результаті доведеться вдатися до правових гарантій. Оскільки не виключені помилки, необхідно контролювати виконання договору, в деяких випадках вдаватися до правових санкцій.

Витрати користування ринком діляться на:

— пошуки й накопичення інформації (прокладати дорогу договору);

— укладення договору;

— контроль і виконання зобов'язань.

Витрати пошуків і накопичення інформації створюються при здійсненні специфічної обмінної трансакції. До цих витрат входять: безпосередні витрати, тобто реклама, і зустрічі з потенційними клієнтами.

Витрати з ведення переговорів і прийняття рішень пов'язані з витратами часу, оплатою за юридичні консультації, витратами на узгодження рішень між власниками.

Внутрішньофірмові трансакційні витрати — це витрати, прикладом яких є реалізація угод між фірмою і особами, що в ній зайняті, а витрати, що виникають до підписання договору про найом відносяться до категорії ринкових трансакційних витрат на ринку праці.

Внутрішньофірмові витрати діляться на:

- постійні витрати: для організації й модернізації організаційної структури (управління ресурсами, інвестування в інформаційну технологію, охорони ресурсів, лобіювання тощо);

- (змінні) витрати: функціонування фірми витрати інформації, витрати ухвалення рішень, витрати нагляду за реалізацією рішень, витрати визначення продуктивності працівників, витрати ведення бізнесу, витрати обробки інформації, витрати, пов'язані з фізичним переміщенням благ і послуг усередині фірми (наприклад, внутрішні транспортні витрати).

Витрати контролю й виконання зобов'язань виникають у зв'язку з необхідністю контролю над визначеними термінами, якістю й кількістю продукту. Проблеми, які з'являються у зв'язку з трансакційними витратами на ринку, і способи їх вирішення подано у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ВИКОРИСТАННЯ РИНКУ

Види витрат	Проблема	Вирішення проблеми
(Ex ante) Засоби пошуків	Відсутність контролю між продавцем і покупцем	Реклама, посередництво
Засоби специфікації	Невизначені ознаки предмету обміну	Домовленість про властивості, підключення експертів

Види витрат	Проблема	Вирішення проблеми
Засоби накопичення інформації	Непрозорі ринки	Порівняння цін
Засоби ведення переговорів	Немає згоди в ціні й умовах	Переговори, обробка договору, підписання договору
(Ex post) Засоби контролю	Невпевненість у виконанні зобов'язань	Контроль, поступки по термінах і виплаті, розмір якості
Засоби реалізації	Нереалізовані титули власності	Підключення третіх осіб з метою отримання зобов'язань (суди, арбітри, посередники)

У загальних витратах зростає частка трансакційних витрат усередині фірми. Вважається, що значну частину витрат фірми складають витрати трансакційні і зниження загальних витрат можна досягти за рахунок економії трансакційних витрат. Із цією метою обов'язковим є обмеження числа трансакцій, що вимагає визначення, які з них обов'язкові, а які — надмірні.

Публічні, ринкові та внутрішньофірмові трансакційні витрати мають чітко виражений соціально-економічний фон. Це означає, що інституціональні рамкові умови зобов'язують до відповідності правилам ринкової економіки, а також вимогам суспільства. Очевидно, що створення таких правил й доступність пов'язаних з ними публічних благ вимагає витрат. Це публічні трансакційні витрати, які можна поділити таким чином:

— витрати організації, змісту й модернізації формального й неформального публічного порядку даної системи. До них належать витрати: створення правового порядку, публічного управління, системи виховання й освіти, судового устрою тощо.

— витрати функціонування суспільства — поточні витрати на законодавство, оборону країни, комунікації, освіту тощо. Публічна діяльність — подібно до приватної економіки — вимагає витрат інформації, ухвалення рішень і виконання офіційних розпоряджень.

Види внутрішньофірмових трансакційних витрат, пов'язані з ними проблеми і способи їх вирішення подані в таблиці 3.2

Таблиця 3.2

ВНУТРІШНЬОФІРМОВІ ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ

Види витрат	Проблема	Вирішення проблеми
Витрати накопичення інформації	Комплексне функціонування фірми	Система інформації
Витрати комунікації	Труднощі у взаєморозумінні	Система комунікаційна
Витрати управління	Нечіткий розподіл завдання	Ієрархізація організації
Витрати контролю	Опортунізм	Мотиваційні й контрольні
Витрати реалізації	Нереалізовані титули власності	Пошуки угоди, підключення третіх осіб

Величина трансакційних витрат у сучасних ринкових господарствах складає 50—60% ВВП. Залишається відкритим питання, у якій мірі це витрати «позитивні», а яка їх частина відноситься до «негативних» витрат функціонування ринку. Дж. Уолліс і Д. Норт розподіляють трансакційні витрати в США на:

- трансакційні витрати в «трансакційній промисловості» — вартість валового обсягу торгівлі, забезпечення банків і маклерів;
- трансакційні витрати в «не трансакційній промисловості» — витрати на персонал, що бере участь у трансакції (бухгалтери, юристи, експерти, менеджери, майстри, охорона і т.ін.);
- трансакційні витрати державного апарату — «трансакційні витрати державного сектора», в які входять витрати на оборону, судочинство, поліцію, на оплату державних урядовців, що займаються трансакціями.

Формування трансакційних витрат в США протягом 120 років показано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

ЧАСТКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ В США ЗА 1870—1990 рр., %

Роки	Промисловість	Промисловість	Державний сектор	Загальногосподарські витрати
	трансакційні	не трансакційні	трансакційні	трансакційні
1870	20,3	2,2	3,6	26,1
1900	27,2	3,3	3,6	35,2
1930	31,1	6,8	8,3	46,4

Роки	Промисловість	Промисловість	Державний сектор	Загальногосподарські витрати
	трансакційні	не трансакційні	трансакційні	трансакційні
1960	31,8	9,0	14,1	55,4
1970	30,5	10,4	13,8	54,7
1990	—	—	—	62,0

Взаємозв'язок ринкової інфраструктури й трансакційних витрат, на наш погляд, виявляється в тому, що чим менше розвинена загальноекономічна й ринкова інфраструктура, тим значнішими є трансакційні витрати і навпаки.



Рис. 3.1. Трансакційний вимір витрат

З позицій неоніституціоналізму ціновий механізм неспроможний відобразити зовнішні витрати чи вигоду. Неокласики, зосередивши увагу на витратах, пов'язаних з організацією виробництва засобами цінового механізму, залишили поза увагою (як несуттєві) зовнішні впливи, до яких слід зарахувати асиметрію інформації, непевність,

неповноту угод, взаємозалежність, обмеженість у забезпеченні виконання за допомогою третьої сторони тощо.

Названі чинники є складовими трансакційних витрат і здійснюють значний вплив на ринкову економіку, механізми її регулювання, а особливо на співвідношення впливу ринкового саморегулювання й організованого регулювання як на рівні фірми, корпорації, окремих ринків, так і на рівні економічної системи в цілому. У свою чергу трансакційні витрати й відносини власності значною мірою обумовлюють склад основних елементів ринкової економіки і визначають напрями їх структурування й розвитку.

Статистичні дані найбільш розвинених країн свідчать, що трансакційні витрати постійно зростають (табл. 3.4).

Із таблиці 3.4 видно, що за 1960 — 1990 роки показники частки трансакційних витрат у ВВП різних країн зблизилися. Це можна пояснити взаємним зближенням їх економічних систем. Це стосується насамперед Франції, яка в 1960 р. демонструвала сильні ознаки централізованої економіки.

Таблиця 3.4

ЧАСТКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ У ВВП, В %

	1960	1970	1980	1990
США	55	54	58	62
Японії	40	48	55	56
Німеччини	38		48	52
Франції	34	—	—	63

Особливий інтерес викликає залежність між розвитком інститутів ринку і обсягом трансакційних витрат при укладанні угод із використанням тих або інших інституціональних рамок. Дотримуючись неформальних рамок, індивіди економлять на витратах укладення контракту, витратах специфікації й захисту прав власності і витратах захисту від третіх осіб. Витрати пошуку інформації мінімальні тоді, коли існує обмеженість кола потенційних партнерів і наявність у кожного з них відомої репутації. Ведення переговорів і процес узгодження інтересів полегшуються внаслідок наявності загальних цінностей і досвіду спільної діяльності. Витрати вимірювання взагалі можуть бути відсутні — репутація партнерів не викликає необхідності специфікувати якість товару або послуги. Гарантією проти опортунізму, а отже, і передумовою зниження витрат моніторингу й запобігання опортунізму є загроза втрати репутації й застосування соціальних санкцій.

3.3. ВИДИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ І ЗАСОБИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Важливою передумовою кількісної ідентифікації трансакційних витрат служить їх класифікація. Якщо серед етапів укладання угоди виділити пошук партнерів, узгодження інтересів, оформлення угоди, контроль за її виконанням, то класифікація може бути подана так, як у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Види трансакційних витрат	Зміст
Витрати пошуку інформації, які виникають до укладання угоди (<i>ex ante</i>)	Витрати на пошук інформації про потенційного партнера, про ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з неповнотою й недосконалістю інформації, що купувалася
Витрати ведення переговорів	Витрати на ведення переговорів про умови обміну, про вибір форми угоди
Витрати вимірювання	Витрати, необхідні для вимірювання якості товарів і послуг, з приводу яких здійснюється угода
Витрати укладання контракту	Витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди
Витрати моніторингу та запобігання опортунізму, які виникають після укладання угоди (<i>ex post</i>)	Витрати на контроль за дотриманням умов угоди та запобігання ухиленню від цих умов
Витрати специфікації і захисту прав власності	Витрати на діяльність судів, арбітражу; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення прав, порушених у ході виконання контракту, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
Витрати захисту від третіх осіб	Витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, організованої злочинності тощо)

У класифікації трансакцій виділяють трансакції угоди (обмін правами власності на основі добровільної згоди сторін), трансакції раціоналізму (складання бюджетів різних рівнів відповідними органами, рішення арбітражних судів, за допомогою яких розпо-

діляється багатство), трансакції управління (така взаємодія, коли право приймати рішення належить тільки одній стороні).

Внаслідок того, що трансакційні витрати є центральною категорією в новій інституціональній економічній теорії, а також зважаючи на існування достатньо складних методологічних проблем, зв'язаних з формулюванням понятійного визначення трансакційних витрат потрібно розглянути витрати виявлення альтернатив, витрати вимірювання, витрати ведення переговорів і укладання контрактів, витрати опортуністичної поведінки, витрати специфікації і захисту прав власності.

Витрати виявлення альтернатив. Невизначеність існує у будь-якій реальній господарській системі як момент неспівпадання економічних інтересів діючих суб'єктів, тому слід визнати і загальне існування трансакційних витрат. У той же час один з фундаментальних моментів функціонування економічної системи — це індивідуальний вибір незалежно від того, яка з господарських систем є об'єктом вивчення. У свою чергу ухвалення рішення припускає порівняння альтернатив.

В умовах невизначеності неминуче виникають витрати, обумовлені пошуком найбільш вигідної ціни (як з боку покупців, так і з боку продавців — для трансакції операції), інших умов, а також підбором потенційних контрагентів.

Існування даного виду трансакційних витрат визначається, перш за все, диференціацією цін на один і той же продукт, не обумовлений відмінностями в транспортних витратах. В основі ж такої диференціації цін лежить феномен невизначеності, що виявляється у фрагментарності і неоднорідності інформації, яку одержує кожен економічний агент. Аналогічна проблема виникає з потенційними контрагентами, які також виявляються неоднорідними.

Розходження цін на одне і те ж благо (тобто в межах відносного невеликого регіону) є однією з ознак незрілості, недосконалості ринку. З цієї точки зору закон єдиної ціни діє у чистому вигляді тоді, коли трансакційні витрати нескінченно малі або рівні нулю.

Покупець (або продавець), що хоче визначити якнайкращу ціну, повинен опитати різних продавців (або покупців), і це названо «пошук».

У простому вигляді модель пошуку можна представити, припустивши, що єдиним істотним елементом контракту є ціна товару. Покупець вирішує питання про покупку блага для чого йому необхідно визначити кількість одиниць пошуку (число опитаних

продавців), щоб прийняти рішення про покупку. Для цього слід розрахувати очікувану мінімальну ціну для кожного кроку. І визначити оптимальне число кроків пошуку. Споживач, ухвалюючи рішення про кількість опитаних ним продавців, повинен також знати про існування різних цін на один і той же товар. Невизначеним є лише розподіл між конкретними продавцями. Тим часом, насправді, одна з проблем, яка іменується «інформаційний парадокс», полягає в тому, що визначити оптимальні масштаби пошуку достатньо складно оскільки дуже важко оцінити значення отриманої інформації.

Для мінімізації даного роду витрат використовуються такі інститути, як спеціалізовані ринки, зокрема біржі, а також реклама і (або) репутація. Що стосується організованих ринків, то економія на витратах можлива за рахунок концентрації попиту і пропозиції (у просторі і (або) в часі, але не з погляду кількості учасників ринку). У результаті прискорюється циркуляція інформації і відбувається інтенсивніше вирівнювання цін.

Для економії на цьому виді трансакційних витрат використовується також репутація (як суспільно значуща оцінка економічного агента з погляду ділової етики, якщо йдеться про підприємця), яка, у свою чергу, може розглядатися як актив (що володіє певною цінністю і, отже, може бути використаним, наприклад, як внесок у статутний капітал тощо).

Репутація тісно пов'язана із засобами індивідуалізації підприємств, зокрема, з фірмовими найменуваннями, товарними знаками, знаками обслуговування і найменуваннями місць походження товарів. Саме дані засоби дозволяють споживачам заощадити на витратах пошуку.

Чим сильнішим (розпізнається покупцями) є товарний знак, як джерело інформації, тим значніше економія на витратах пошуку, тим вище, за інших рівних умов, може бути ціна, яку призначає продавець.

Витрати вимірювання. Будь-яке благо має безліч вимірювань, оскільки володіє комплексом корисних властивостей. Для того, щоб провести оцінку цих властивостей необхідно витратити ресурси. Додаткові ресурси потрібні для того, щоб встановити і оцінити права, які передаються при обміні.

Необхідно зміряти і (або) оцінити наявність цих властивостей, що припускає витрати на вимірювальну апаратуру, витрати часу, а також використання сурогатів (оцінка якості товару за фізичними властивостями, за ціною, за оцінкою інших агентів) або посередників (у тому числі і державних за формальним статусом): у

вигляді інспекції, суспільств споживачів, оцінювачів, конкурентів і т.п. Крім того, необхідне знання правил, а також технології забезпечення їх дотримання для того, щоб оцінити, наскільки велика очікувана корисність речі.

В історичному аспекті інституціональною реакцією на витрати вимірювання стала система мір і ваги, яка забезпечувала співставність різних кількостей благ, значно полегшуючи обмін. Проте її (систему мір і ваги) можна трактувати ширше, включаючи, наприклад, міру господарського успіху у вигляді максимальної (або прийнятної величини) економічного прибутку.

Витрати ведення переговорів і укладання контракту. Оскільки в умовах невизначеності складно передбачити розвиток подій, контракти, з одного боку, покликані додати стійкість взаєминам, але з іншої — розробка умов контракту, узгодження їх між сторонами також вимагає ресурсів і часу.

Розробка контракту, що містить обов'язки передбачає проєкцію дій учасників контракту на майбутнє. Проте для цього формалізований контракт повинен містити кодифікуючу інформацію, а також розкодування указаних у ньому умов.

При розгляді витрат укладання контрактів, потрібно враховувати властивості трансакцій, що вони забезпечують. У економічній теорії трансакційних витрат виділяють три ключові властивості трансакцій: частота, рівень невизначеності і специфічність активу.

Серед засобів зниження витрат укладання контрактів іноді використовуються стандартні форми контрактів, якщо ситуації, які регулюються за допомогою даних контрактів, типові з погляду взаємних зобов'язань сторін. Крім того, для зниження витрат укладання контракту використовують як гаранта третю сторону, яка частково може компенсувати недолік взаємної довіри сторін контракту.

Витрати специфікації і захисту прав власності. Проблема специфікації прав власності, а також розмежування прав виникає практично повсюди де відтворюється система взаємодії між людьми з приводу обмежених ресурсів. Зокрема, визначення сфери компетенції в рамках фірми, домашнього господарства, державної установи також зв'язані з визначенням суб'єкта-носія прав, об'єкту, набору дій, які можуть бути здійснені відносно даного об'єкту а також умов делегування даного права.

У тій мірі, в якій діяльність з специфікації прав власності обумовлюється законом спадаючої граничної продуктивності, можна говорити про деякий оптимальний рівень їх розмивання (тобто від-

творення ситуації, коли не вдається забезпечити точне дотримання того чи іншого правового режиму). Таким чином, досконала винятковість в реалізації тієї або іншої правомірності — швидше виключення, чим правило. Тут мова йде не тільки про витрати, обумовлені безпосереднім захистом прав власності, істотним елементом яких є витрати на діяльність органів правопорядку, але й частково про витрати у сфері освіти у тій мірі, у якій вони забезпечують:

1) інформування людей про існуючі правові і соціальні умови обміну;

2) процес соціалізації, що обумовлює відповідне виконання зобов'язань (обумовлених в контракті);

3) безпосереднє скорочення витрат, пов'язаних з відмінностями в соціальному, етнічному, культурному плані між групами в суспільстві, за допомогою спільної мови, історії, культурних цінностей.

Ключовий чинник економії на витратах забезпечення дотримання правил і, зокрема, укладених контрактів — ідеологія. За допомогою використання ідеології здійснюється не тільки економія на витратах ухвалення рішень, але й інтеріоризація норм, суть якої полягає в перетворенні обмеження в елемент системи переваг, цінностей, так що вони виконуються навіть у тому випадку, якщо їх порушення проходить непоміченим для оточуючих. Формування загального поля взаємодії (у вигляді єдиної мови, культури і т.п.) породжує позитивний мережевий зовнішній ефект, який істотно полегшує обмін діяльністю між економічними агентами.

Витрати опортуністичної поведінки. В основі опортуністичної поведінки лежить неспівпадання економічних інтересів, обумовлене обмеженістю ресурсів, невизначеністю і як наслідок недосконалою специфікованістю умов контракту. Якщо очікувані витрати, пов'язані з ухиленням від умов контракту, виявляються менше, ніж ті вигоди, які воно принесе, то даний економічний агент вибере ту або іншу форму опортуністичної поведінки.

З погляду контрактного процесу виділяється два типу опортуністичної поведінки — **передконтрактна і післяконтрактна.**

Передконтрактна опортуністична поведінка — це опортуністична поведінка в період пошуку контрагента, збору інформації і укладення контракту. Формою передконтрактного опортунізму є несприятливий, або погіршуючий умови обміну, відбір. Він характеризується несприятливими для частини економічних агентів властивостями зовнішнього середовища, що виділяють в ній як потенційних партнерів тих економічних агентів, які є найменше

бажаними для даного суб'єкта. Це є наслідком існування прихованих для економічного агента характеристик благ. Як приклад можна навести ринок вживаних автомобілів, на якому автомобілі гіршої якості витісняють автомобілі кращої якості.

Ілюстрацію проблеми несприятливого відбору дає ринок праці. Якщо ставка заробітної платні встановлюється фірмою на рівні середньої продуктивності працівника тієї або іншої спеціальності, то найбільш продуктивні працівники відмовляться укласти контракт на таких умовах, оскільки вони, володіючи перевагами в інформації відносно своїх здібностей, оцінюють їх вище.

У даному випадку існуючі витрати вимірювання несприятливо позначаються на добробуті як працедавця, так і продуктивного працівника, оскільки звужують сферу взаємовигідного обміну. Навпаки, непродуктивні працівники зацікавлені в існуванні такого роду асиметрії, оскільки в даному випадку вони можуть одержати вищий дохід, чим в умовах повної визначеності. Можна сказати, що продуктивні працівники створюють позитивні зовнішні ефекти для непродуктивних, а останні — негативні зовнішні ефекти для продуктивних працівників і працедавців.

У результаті на роботу влаштовуються особи, середня продуктивність яких нижче, ніж та, на яку розрахована встановлена ставка заробітної платні. У цьому плані використання заробітної платні як сигналу для потенційних працівників навряд чи бездоганна у сенсі ефективності відбору.

Інституційною реакцією на існування проблеми погіршення відбору може бути, по-перше, використання **сигналів**, по-друге, **самовідбір**. Як сигнали використовуються дані про освіту потенційного працівника, зокрема про той навчальний заклад, який даний працівник закінчив, система приватних рекомендацій, а також попереднє отримання інформації через анкетування і співбесіду.

У процесі відбору часто велике значення мають письмові або усні рекомендації. Особливо це відноситься до ринку послуг праці, яка часто характеризується неформальними зв'язками і нестандартністю, що не дозволяє використовувати загальнодоступну інформацію про вищий навчальний заклад як надійний сигнал про якість працівника.

Система сигналів далеко не завжди дозволяє задовільно вирішити проблему погіршення відбору, тому як доповнення до неї використовують систему самовідбору. Вона може бути побудована на меню контрактів, яке формує очікування потенційних працівників і дозволяє їм вибрати форму угоди відповідно до своїх переваг і здібностей.

3.4. КІЛЬКІСНА ОЦІНКА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

В економічній літературі існує два підходи до можливості кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський і кардиналістський. Більшість дослідників у рамках нової інституціональної економічної теорії використовують ординалістський підхід, пояснюючи зміну структури трансакцій в економіці або у галузі, заміщенням внутрішньофірмових трансакцій ринковими і навпаки, поява гібридних форм інституційних угод змінами у відносних трансакційних витратах.

Разом з тим була зроблена безліч спроб дати кількісну оцінку трансакційних витрат в кардиналістському варіанті, тобто одержати такі кількісні дані, які показували б величину трансакційних витрат або їх частку у валовому національному або валовому внутрішньому продукті, частку в ціні операції або як суму грошей (зокрема грошову оцінку часу), необхідну для здійснення трансакції.

Уперше спробу кількісних трансакційних витрат на окремому ринку зробив Х. Демсетц де об'єктом аналізу стала Нью-йоркська фондова біржа (НФБ) як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами і відповідно титулами прав власності на фінансові активи. На цій основі і трансакційні витрати були визначені як витрати використання НФБ для здійснення швидкого обміну акцій на гроші.

Було запропоновано виділити три елементи у складі трансакційних витрат: комісійні брокерам, спред і податок за трансферт. При цьому пораджено абстрагуватися від податків, оскільки останні ускладнюють аналіз, не впливаючи на висновки. Мабуть, це обумовлено також тим, що самі податки безпосередньо не пов'язані з функціонуванням біржі як такої. У свою чергу, комісійні брокерам у той час встановлювалися на основі колективного рішення членів біржі як відсоток від ціни акції. От чому основною увагою була приділена формуванню спреда.

Спред виникає із-за існування для певної категорії учасників гри необхідності або прагнення негайно реалізувати або придбати акції в умовах, коли пошук контрагента пов'язаний з витратами. Тоді виникає розрив між ціною, яку платив би або одержував гравець, очікуючи операції (наприклад, протягом дня), і тією ціною, яку він фактично платить (одержує) у разі негайного здійснення операції.

Х. Демсетц висунув гіпотезу, за якою спред залежить від чотирьох чинників: кількості гравців (N), що беруть участь в торгах по даній акції; числа операцій (T); кількості ринків (M), на яких

торгується даний папір; нарешті, її ціни (P). Інакше кажучи, чим активніше торгується цінний папір, тим менше повинен бути спред; чим папір дорожче, тим більше спред. Активність, з якої відбуваються трансакції з приводу тій або іншій акції, виражається у кількості учасників операції, кількості торгівельних майданчиків, на яких котирується дана акція і, нарешті, кількості операцій, які здійснюються з даним папером.

Чим активніше торгується та або інша акція, тим більше економія на масштабі операцій, що виражається у зниженні середньої величини трансакційних витрат, або витрат з розрахунку на одну акцію. Значний потенціал економії на масштабі звичайно пов'язують з виникненням природної монополії, що дозволяє отримувати прибуток у довгостроковому періоді. Проте у даному випадку конкуренція між різними групами гравців утримувала розмір спреда на рівні, близькому до величини операційних витрат.

Для того, щоб оцінити значення проведених досліджень і усвідомити межі їх застосування, необхідно зупинитися на методології кількісної оцінки, яка безпосередньо пов'язана з таким визначенням поняття трансакційних витрат, яке використовується Д. Нортон і Дж. Уолісом.

Визначення трансакційних витрат і їх емпіричного прототипу представлена через аналіз чотирьох типів відносин і відповідних ним видів діяльності:

- а) відносини між окремими покупцями і продавцями;
- б) внутрішньофірмові відносини;
- в) надання різних видів послуг фірмами — посередниками
- г) відносини, зв'язані із захистом прав власності.

Співвідношення між різними видами витрат у зв'язку з проблемою їх кількісної оцінки можна представити в наступному вигляді (рис. 3.2).

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ	
Неринкові трансакційні витрати	Вартість трансакційних послуг
Невимірювані трансакційні витрати	Вимірювані трансакційні витрати

Рис. 3.2. Види трансакційних витрат

Такий підхід цілком відповідає тому, який прийнятий в системі національних рахунків. Більш того, цілком можливо виділення як проміжних, так і кінцевих трансакційних послуг, що виявляється необхідним щоб уникнути подвійного рахунку.

Існує два варіанти оцінки трансакційних витрат. Перший спосіб полягає у розгляді мережі контрактів як деякої послідовності у рамках певної ієрархічної структури:

власники фірми (власники) ↔ менеджери;
менеджери ↔ контролери;
контролери ↔ робітниками.

Як приклад можна розглянути приватну компанію, коли власник наймає бухгалтерів, юристів, секретарів для координації і контролю своєї взаємодії з керівниками. Керівники також несуть відповідні витрати, яких не було б у тому випадку, якби власник виробляв продукцію для самого себе. Далі, керівники використовують аналогічний набір послуг для здійснення взаємодії з контролерами і т.п.

Слід тільки відзначити, що структура трансакційних витрат змінюється залежно від рівня, на якому розглядаються контракти. Чим він вище, тим більш значна частка витрат на отримання, обробку і надання інформації. Чим нижче цей рівень, тим вища частка витрат, пов'язаних з контролем виконання і найму.

Другий спосіб має простішу схему. Як би акціонери уклали контракти безпосередньо з виробниками тоді усі витрати, пов'язані із діяльністю людей на проміжних посадах в ієрархії (майстри, інспектори, контролери, менеджери), складають ту частину витрат виробництва, яка не може бути перенесена на безпосередніх виробників, а це якраз і є істотною характеристикою трансакційних витрат. Таким чином, усі ці проміжні ланки використовуються для координації і контролю обмінів з тими, хто безпосередньо забезпечує надання трансформаційних послуг. Іноді витрати, пов'язані з виконанням указаних видів діяльності, визначають як витрати управління або бюрократичні витрати.

Незалежно від вибору схеми кількісної оцінки трансакційного сектора усередині фірм необхідно, на думку Д. Норта і Дж. Уолліса, виконання двох умов:

1. Виділення професій, які безпосередньо пов'язані з виконанням трансакційних функцій:

- а) придбання ресурсів;
- б) розподіл виробленого продукту;
- в) координація і контроль за виконанням трансформаційних функцій.

Динаміка трансакційного сектора не може бути розглянута як однозначно позитивний або негативний чинник економічного зростання і відповідно розвитку системи спеціалізації, розподілу праці. В основі цієї неоднозначності лежить, з одного боку, роз-

подільний аспект взаємодій між економічними агентами, відповідний подвійній природі інститутів, а з іншої — особливості методології оцінки. Отже, у тій мірі, в якій трансакційні витрати виявляються екзогенною або ендогенною змінною щодо інститутів, для висновків щодо реальної динаміки останніх в термінах Парето-оптимальності або Парето-покращень недостатньо підстав. Заздалегідь повинна бути вирішена проблема ідентифікації.

Дана подвійність виявляється в особливій ролі держави, яка може знижувати рівень трансакційних витрат через специфікацію і захист прав власності, а може, навпаки, підвищувати їх рівень, будучи перешкодою для економічного зростання через створення сприятливих умов для розподільної діяльності організацій.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Витрати виявлення альтернатив
- Витрати укладення контракту
- Витрати вимірювання
- Витрати опортуністичної поведінки
- Витрати специфікації і захисту прав власності
- Трансакція
- Торгова трансакція
- Трансакція раціонування
- Трансакція управління
- Трансакційні витрати
- Трансформаційні витрати

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Які типи трансакцій виділяв Дж. Коммонс?
2. Яка роль відводиться трансакціям в новій інституціональній економічній теорії?
3. Що таке трансакційних витрати і які їх типи ви знаєте?
4. Чим трансакція відрізняється від обміну товарами (послугами)?
5. У чому полягають особливості трансакції операції на відміну від трансакції управління?
6. У чому полягають особливості трансакції управління на відміну від трансакції раціонування?
7. У чому полягають особливості трансакції раціонування від трансакції операції?

8. Що таке «б'юкененівський товар»?
9. Якому типу характеристик благ відповідає трансформаційна функція?
10. Якому типу характеристик благ відповідає трансакційна функція?
11. Чи може розподіл трансакційних витрат між учасниками обміну впливати на загальну величину цих витрат?

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Якщо загальна величина трансакційних витрат, обумовлена відповідними правилами обміну мінімальна, то його учасники можуть отримати з нього максимально можливу вигоду. Прокоментуйте дану думку.

2. Перерахуйте основні чинники, що впливають на рівень трансакційних витрат на Нью-йоркській фондовій біржі відповідно до гіпотези Демсеца.

3. Як між собою зв'язані дослідження прав власності і трансакційні витрати?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Артек, 2001. — Розд. 1.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. Д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 2.
3. Институциональная экономика.; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. Гл 1.3.
4. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО, 1990. — 90 с.
5. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — Ч. 1—2. — Лекция 4, 8—10.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Лекция № 8—10.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 6—11.

Додаткова

1. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 4.

2. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук.ред.пер. В.П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — Р. 6.

3. Ткач А.А. Институціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. — К., 2005. — Розд 2.

4. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 2.

5. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 2, 4, 8.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

4.1. ВЛАСНІСТЬ ЯК БАЗОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

Серед найважливіших базових елементів інституціональної системи економіки чільне місце займають відносини власності. Розвиток її форм забезпечує інституціональну основу економіки приватної власності, так звану нову конституцію порядку. Конституція порядку — це конституційні правила, що структурують відносини людей у суспільстві.

Реалізація конституційних формальних і неформальних правил, на наш погляд, здійснюється на основі розмежування прав власності як між рівнями конституційної ієрархії (органами влади), так і між суб'єктами господарювання. Права власності є основою конституційних прав в економічній сфері, тобто вони визначають економічні правила, є їх породженням і результатом розвитку. Виявити взаємну залежність між правами власності й економічними правилами дуже важливо з двох причин. По-перше, необхідно встановити, що є причиною, а що наслідком, похідною названої взаємодії. По-друге, важливо виявити механізм останньої, тому що саме в ньому є ключ до розкриття інституціонального змісту взаємодії економічних агентів.

Економічна теорія, як і інші суспільні науки, має досить багаті традиції дослідження категорії власності. У наукових дослідженнях двох останніх десятиріч сформувалось не менше ніж три підходи до аналізу генезису власності. Перший підхід характеризується тим, що відносини власності — це безпосередньо базове поняття, власність — категорія економічна і є засадою самої себе, субстанцією будівлі суспільних відносин (В. Останін, А. Смирнов, К. Хубієв та ін.).

У межах другого підходу власність розглядається як явище, привнесене державою або правом. Багато представників названого напрямку проголошують ідею правового походження власності: «ідея власності належить до сфери права і поза нею немає ніякої

сили); «власність є комплексом різноманітних юридичних суспільних відносин, наукове знання яких відображається в логічній формі системи правових категорій». Представники такого підходу кваліфікують власність як відношення надбудови і включають його до категорій прав (В. Шкредов, А. Чепуренко та ін.). Цей напрям був досить широко підтриманий у науці, що зумовило формування економічної теорії прав власності.

Історичні витоки інституціональної економічної теорії прав власності базуються на двох підходах. Перший бере початок від Кодексу Наполеона, який ліг в основу цивільних кодексів ряду європейських країн і трактується як континентальна правова традиція, що набула значного розвитку у працях визначних зарубіжних економістів середини й другої половини ХХ ст., таких, як Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, Д. Норт, О. Е. Вільямсон та інші. Істотними характеристиками континентальної традиції були: розгляд власності як речі та формальна неподільність майнових прав. Другий підхід реалізовувався в межах англосаксонської традиції, для якої було характерне врахування багатомірності блага, що є об'єктом власності в часі, і просторі за формою.

Ідеологом теорії прав власності вважають А. Алчіана, а її розробниками визнають таких економістів, як Р. Коуз, Й. Барцель, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейович, Д. Норт, Т. Еггертссон, О. Вільямсон, Е. Фуруботн та деяких інших).

Загальна ідея полягає в тому, що не ресурс виступає втіленням власності, а «пучок або частка прав з використання ресурсу — ось що становить власність». У Цивільному кодексі (ЦК) України в ст. 316 право власності визначено «як право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб», що відповідає тріаді римського права. Тим самим розробниками ЦК не повністю враховані сучасні надбання економічної теорії в частині специфікації прав власності не тільки за змістом (пучок або частка прав на використання, а не прав на річ), а й за формою, оскільки у ст. 317 ЦК зміст прав власності визначений у межах прав володіння, користування та розпорядження майном.

Права власності являють собою такі санкціоновані (економічні, юридичні, етичні) та прийняті в суспільстві (формальні й неформальні) поведінкові відносини між економічними агентами, що визначають перелік можливих прийомів використання обмежених ресурсів як виняткову прерогативу окремих індивідів або груп. Таким чином, економічні правила зумовлюють появу суттєвого ядра прав власності, тобто його винятковості.

Як один із варіантів способу структуризації прав власності наводяться такі види правомірностей:

- право користуватися річчю;
- право отримувати від користування річчю доход;
- право змінювати фізичну форму та субстанцію речі;
- право передавати зазначені правомірності іншій особі (дарувати, заповідати, продавати, передавати на певний час).

Такий варіант відповідає неоінституціональній економічній теорії прав власності, що фокусує увагу на правах фізичних дій з речами. З одного боку, це відкриває можливості для реалізації прав власності в межах «одна річ — багато власників», а з другого — більшою мірою відповідає сучасним тенденціям господарського розвитку використання власності як економічного ресурсу. Маються на увазі права оренди, лізингу та інших обмежених майнових прав.

Інституціональна теорія прав власності спирається на положення про те, що будь-який обмін є, власне кажучи, обміном пучками правомірностей. Економіко-правовий (інституціональний) підхід до визначення прав власності з часів римського права вирішує проблему можливостей і меж специфікації та розмивання цих прав. Якщо запропонована римським правом тріада специфікації прав власності — володіння, розпорядження, користування — і досі є вживаною в континентальному праві (навіть у супереччій ідеї «абсолютного» права приватної власності, втіленої в Кодексі Наполеона), то для острівного прав більш вживаним є відомий пучок правомірностей А. Оноре. Аналіз можливості суміщення тріади та пучка прав власності дав можливість зробити висновок про те, що тріада та пучок прав власності не тільки не відрізняються одне від одного, але й одне включає в себе інше. Тому можна говорити тільки про розбіжності в традиціях острівного й континентального прав, а не про різні концептуальні підходи з дослідження прав власності.

С. Пейович виділяв такі види правомірностей:

- 1) право користуватися річчю;
- 2) право отримувати з використання даної речі дохід;
- 3) право змінювати фізичну форму і субстанцію речі;
- 4) право передавати вказану правомірність іншій особі (дарувати, заповідати, продавати, передавати на якийсь час).

Різноманітність характеристик і корисних властивостей речі обумовлює багатогранність правил відношення до неї інших людей, що приймають форму правомірності. Найчастіше у дослідженнях використовується один із варіантів визначення пучка

правомірності, який запропонував англійський юрист А. Оноре. Він виділив такі правомірності власника:

— право володіння, суть якого — в захищеній можливості здійснення фізичного контролю над річчю. Дана правомірність лежить в основі винятковості прав власності. Якщо відсутнє право володіння (незалежно від того, кому воно належить), то зайвим стає і сам термін «власність»;

— право користування відноситься до речей, якими володіють як з безпосередньою, так і опосередкованою корисністю;

— право управління включає можливість визначення напрямку, в якому може бути використана дана річ, а також визначене коло і порядок доступу осіб до ресурсу;

— право на дохід, які можуть виникати з безпосереднього користування річчю (імпліцитний дохід) або користування річчю іншими індивідами (дохід в явній формі — грошовій або натуральній);

— право на капітал (або капітальну вартість), яке припускає можливість дарування, продажу, зміни форми або знищення блага. Дане право включає часовий аспект відносин між людьми з приводу того або іншого блага;

— право на безпеку, або імунітет від експропріації, що припускає захист від шкідливої дії на потік доходів у вигляді експропріації навіть за умови наявності компенсаційної системи;

— право на передачу речі спадкоємцям. Існування даного права обумовлено тим, що після смерті дана річ перестає бути цінною для її володаря, проте інтерес до неї як активу зберігається для інших. Раз це так, то дана правомірність може бути цінною для того, хто є заповідачем, в тій мірі, в якій за допомогою його використання може бути здійснений обмін правами;

— безстроковість, яка означає відсутність яких-небудь часових меж в здійсненні правомірності. Чим довший часовий горизонт, тим вище цінність даного активу для його володаря;

— заборона на шкідливе використання. По суті це «негативне» право, яке не дозволяє використовувати річ так, щоб це було пов'язане з шкодою, що наноситься майну інших агентів. Дана правомірність є підставою для проведення границі між винятковістю права і його абсолютністю;

— відповідальність у вигляді стягнення. Ця правомірність дає можливість відчужувати річ на сплату боргу. Дана правомірність також дозволяє використовувати майно як заставу;

— право на залишок, тобто обов'язковість повернення переданих комусь правомірностей стосовно блага після закінчення терміну угоди чи втрати сили останньою.

У зв'язку з перерахованими правомірностями необхідно зробити декілька пояснень.

Частина правомірностей може виступати тільки в кластері (або разом), тобто є взаємодоповнюваними і не мають цінності одна без одної. Наприклад, прав на дохід безглузде, якщо не існує правомірності «безпеки», оскільки низька вірогідність отримання доходу зважаючи на відсутність безпеки означає фіктивність даної правомірності. Прав користування часто об'єднується з правом на дохід, особливо якщо важко знайти відмінність між явним і неявним доходом. Дана правомірність виявляється невід'ємною частиною права на капітальну вартість, оскільки цінність останнього визначається через дисконтований потік очікуваних доходів.

Слід розрізняти винятковість самих прав власності і можливість їх передачі. Зокрема, фермер може володіти винятковим правом на фізичний контроль по відношенню до ділянки землі, проте продати або закласти її він не може. Існує принципова відмінність між винятковим і абсолютним правом власності. Винятковість права для даної людини може існувати за наявності дев'ятої правомірності, тоді як саме дана правомірність не дозволяє говорити про права власності як абсолютні.

Таким чином, права власності — це система взаємозв'язаних елементів, причому деякі з них є взаємодоповнюючими і не мають цінності один без іншого. Наприклад, обмеження прав на отримання доходу від ресурсу може привести до повної втрати зацікавленості в його використанні. Абсолютне і відносне право власності характеризується по відношенню до членів суспільства: абсолютне — по відношенню до решти усіх членів суспільства; відносне — по відношенню до деяких членів суспільства. Економічні права можуть бути формальними і неформальними, тому і права власності можуть бути правами де-юре і де-факто.

Інституціональна економічна теорія прав власності пов'язує походження власності з рідкістю, обмеженістю благ і можливістю їх альтернативного використання. Рідкість породжує обмеженість претендентів на їх використання. Для усунення конфлікту між сторонами, що намагаються отримати право на використання обмеженого ресурсу, що може призвести до його надмірного вжитку й вичерпування, встановлюються виняткові права, що передбачають повну заборону на здійснення певної правомірності до отримання згоди від суб'єкта права власності, який може приймати зазначене рішення. Саме суб'єктне право приймати вказане рішення, згідно з економічною теорією прав власності, лежить

в основі виділення приватної, комунальної, державної форм власності.

Економіка приватної власності означає, що право приймати рішення про застосування певної правомірності належить окремому суб'єкту господарювання. Тому і пучок правомірностей може бути сконцентрований в окремій особі. У системі державної або колективної власності право приймати рішення розмите, пучок правомірностей розпорошений між різними гілками управління, тому режим виняткового права не може бути забезпечений і підтримуватися ні державою, ні муніципальною владою, перш за все, через неоднорідність, невизначеність самого суб'єкта прав. Тобто важко встановити, яка з гілок бюрократичного апарату приймає рішення з надання певної правомірності економічним агентам і хто несе економічну відповідальність за наслідки її використання з погляду суб'єкта власності (суспільства, громади, держави). Тому інтерпретація твердження, що держава може встановлювати й підтримувати режим виняткового права, на наш погляд, є непереконливою. Як свідчить недавнє минуле країн, де панувала державна власність, держава виявилася неспроможною усунути конфлікт між суб'єктами господарювання (державними підприємствами) з використання обмежених ресурсів, що виявилось в їх надмірному (а інколи й варварському) використанні та вичерпуванні (наприклад, оцінювання результатів праці підприємств за валовими показниками використаного металу, матеріалів, фондів, освоєних (витрачених) коштів у будівництві тощо) і встановленням виняткових прав, які передбачали б заборону на здійснення тієї чи іншої правомірності *apriori*, до отримання згоди власника, який має право приймати рішення, тобто громадян суспільства.

Саме досягнення можливості встановлювати та підтримувати режим виняткових прав самими суб'єктами власності за допомогою держави, а також шляхом встановлення й дотримання соціальних норм і правил, що базуються на засадах рівноправності та конкурентності різних форм власності, ми вважаємо головним здобутком при переході від планово-розподільної до ринкової економіки. З одного боку, роздержавлення, приватизація та специфікація прав власності стають матеріальною основою (передумовою) формування ринкової економіки, а з іншого — створення економічного, політичного, правового, психологічного середовища, в якому панує повага до власності в будь-якій формі, та її захист з боку суспільства і влади започатковують ринковий характер економіки.

Саме позбавлення певних суб'єктів вільного доступу до якихось благ розглядається в економічній теорії прав власності як специфікація останніх, тобто для одних суб'єктів специфікація означає встановлення певних прав пучка правомірностей, а для інших — повне або часткове позбавлення їх. Отже, основна мета специфікації прав власності полягає у зміні поведінки господарюючих осіб таким чином, щоб вони приймали оптимальні рішення щодо обмежених ресурсів, тому що на власника блага у кінцевому рахунку припадають усі позитивні та негативні результати використання останнього, внаслідок чого він виявляється зацікавленим у найповнішому їх урахуванні при прийнятті рішень щодо блага. Проте це можливо за умови, що всі специфікації пучка правомірностей знаходяться у винятковому користуванні певного економічного агента. Але якщо окремі правомірності перебувають у користуванні різних суб'єктів господарювання, то така ситуація не є гарантом ефективного використання власності (обмежених ресурсів), тобто виникає проблема контролю з боку власника.

У процесі обміну прав власності на ті чи інші блага вони мають бути передані тим особам, для яких становлять найвищу цінність, а ринкова інфраструктура (наприклад, фондова біржа) є тим механізмом, що забезпечує таку передачу. За її допомогою забезпечується ефективний розподіл обмежених ресурсів у ті сфери діяльності, де забезпечується найбільш рентабельне їх використання. Специфікація прав власності в умовах перехідної економіки знаходить вияв у тому, що названі прав перерозподіляються від суб'єктів, які їх використовують менш ефективно або не використовують взагалі, до тих, кого прийнято називати «ефективний власник».

Економічна теорія прав власності не порушує питання про якісний соціально-економічний результат і про якісні стрибки у кількісній концентрації прав власності, характерних для неконкурентних ринків або корпоративних прав. Адже намагання довести кількісне нагромадження акцій до контрольного пакета ставить певну соціально-економічну мету — концентрацію прав власності, що трактується як економічна влада. Економічна влада — це, по-перше, влада у сфері економічної діяльності, по-друге, під нею може розумітись влада, якої досягають за допомогою економічних засобів, по-третє, вона виявляється там, де зосереджується основна частина доходу.

Якщо операціональні правила визначають взаємовідносини між окремими індивідами з приводу використання певного рідкі-

сного ресурсу та розподілу доходу, то від правил колективної дії залежить порядок змін і застосування операціональних правил. До операціональних правил належать право доступу і право отримання вигоди (доходу). До правил колективної дії зараховують права управління, виняток та відчуження.

Не існує єдиної класифікації правил, а тільки виявлена Д. Нортот ієрархічність системи правил (зміна у правилах нижчого порядку може здійснюватися при незмінних правилах вищого порядку), як не існує загальноприйнятої класифікації прав. Але залежно від критерію, за яким будуть класифікуватись правила, можна говорити про певну класифікацію правомірностей. Із цього погляду економічні правила — це економічні права, концентрований вираз яких втілюється в правах власності. Згідно з ієрархією системи правомірностей, запропонованої Е. Остром, економічна влада зводиться до забезпечення її суб'єктам певного рівня розпорядження власністю та доходом від її використання (табл. 4.1).

Особливість наведеної класифікації правомірностей полягає у тому, що виконання кожної наступної правомірності передбачає виконання попередньої. Така система має певну логіку: якщо допустити, що індивіди спеціалізовані, то встановлення категорії тих з них, які можуть отримати право доступу до певного ресурсу, визначають напрями використання останнього, а не навпаки. Тобто підтверджується підмічена Д. Нортот ієрархічність системи правил стосовно міри специфікації прав власності.

Таблиця 4.1

Правомірності	Власник	Господар	Користувач	Уповноважений користувач
Доступ і дохід	+	+	+	+
Управління	+	+	+	
Виняток	+	+		
Відчуження	+			

Класифікація прав і правомірностей (за Е. Остром)

Права власності визначають економічне або матеріальне становище кожного індивіда відносно інших членів суспільства. Вони створюють умови для децентралізації прийняття рішень. Конституція порядку виступає як результат багатосторонніх контрак-

тів із метою зменшення зусиль багатосторонньої координації прийняття рішень, на відміну від іншої крайності — повної централізації в прийнятті господарських рішень. Але в чистому вигляді це ніколи не вдавалося навіть у радянській економіці або в армії.

Важливою умовою ринкових перетворень у країнах із трансформаційною економікою є специфікація прав власності, тобто закріплення за кожною правомірністю чітко визначеного власника. Це означає, що коли у кожній правомірності є свій винятковий власник, право власності повністю специфіковано, а доступ до нього інших суб'єктів обмежений.

Специфікація прав власності як процес знаходить відображення в наборі правил, які істотно залежать від конкретного ресурсу й історичних умов (рис. 4.1).

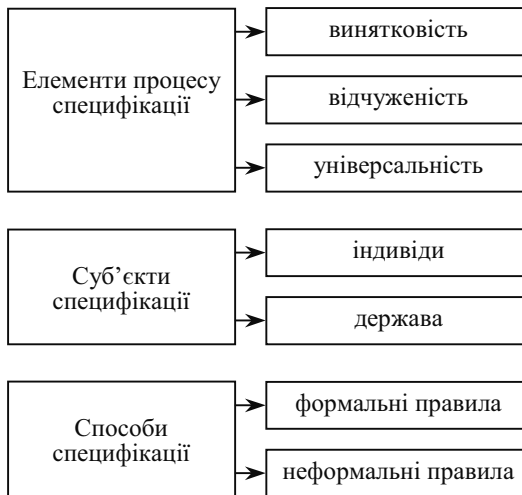


Рис. 4.1. Структура елементів, суб'єктів і способів специфікації прав власності.

Власність є відносини між людьми з приводу відчуження — привласнення речей як послідовна зміна процесу відчуження на стан привласнення з наступним переходом у процес привласнення та стан відчуження. Тобто найсуттєвішою рисою відносин власності є привласнення. Якщо суб'єктом відносин з приводу привласнення виступає індивід, то це означає встановлення верховенства його волі відносно речі. Але це можливо лише тоді, коли таке ставлення особи до речі буде загальноновизнаним. Якщо

розглядати інші форми власності, то привласнення полягатиме у перетворенні речі на об'єкт волі колективу або державної волі. У цьому вольовому моменті й полягає специфічна визначеність привласнення. Таке визначення специфікації прав власності впливає з концепції власності як складного пучка правомірності, причому правомірність на один і той самий ресурс може належати різним людям.

Під специфікацією прав власності потрібно розуміти створення в тій чи іншій формі режиму виняткового використання речі. Цей режим передбачає: 1) визначення суб'єкта, який володіє таким винятковим правом; 2) встановлення об'єкта, відносно якого відповідний склад правомірностей може бути реалізований; 3) з'ясування механізму наділення правами та їх передачі.

Процес специфікації прав власності відображається в переліку правил, який помітно відрізняється як щодо конкретного ресурсу, так і щодо історичного періоду та місця. В економічній літературі не поміченим залишається той історичний факт, що основи правомірностей і специфікації прав власності були закладені в Російській імперії ще на початку XIX ст. комісією з кодифікування під керівництвом М.М. Сперанського.

Зведення законів Російської імперії було результатом унікальної систематизації законодавства, куди було включено норми римського права, дано визначення цілому ряду нових понять і інститутів, які заклали основи регулювання прав власності, що не набули подальшого розвитку й використання в російській економічній науці, але активно досліджувалися на Заході.

Чинники, що обмежували права власності, були такими:

- 1) право участі в користуванні й отримання вигод від чужого майна;
- 2) право на вигоду у чужому майні;
- 3) право власності на спадкові маєтки, отримані за заповітом;
- 4) право власності на маєтки, що оскаржувалися на праві майоратів у західних губерніях;
- 5) право володіння й користування, відокремлені від прав власності;
- 6) право розпорядження, відокремлене від прав власності.

Для розуміння та розкриття сутності прав власності цікавим є визначення «право сторонньої участі у вигодах майна», яке було двох видів: загальне й приватне. Воно вважалося загальним, якщо право «участі у вигоді» майна встановлювалося для усіх осіб; приватним, коли воно встановлювалося на користь якого-небудь одного з приватних власників.

Права власності визначають ті дії по відношенню до об'єкту, які дозволені і захищені від перешкод їх здійснення з боку інших людей. З цієї точки зору можна говорити про те, що ситуації вибору визначаються правами власності.

Права власності є такі дозволені і захищені від перешкод для їх здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є винятковою прерогативою окремих індивідів або груп.

В історичному плані можна виділити два підходи до визначення і дослідження власності: 1) як усередині себе нерозподілене ціле, абсолютне і неподільне; 2) як набір правомірності, яка є відкритою множиною. Перший підхід заснований на континентальній правовій традиції, представленій в Кодексі Наполеона. Другий підхід реалізований в рамках англосакської традиції. Значущість другого підходу обумовлена можливістю диференційованого відношення до речі економічних агентів відповідно до їх порівняльної переваги в її використанні.

Наслідками розвитку континентальної традиції є розгляд власності як речі; формальна неподільність майнових права; обмежені можливості використання принципів прецедентного прав зважаючи на формальну неподільність власності.

4.2. СУТЬ І РЕЖИМИ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

Суть прав власності. Право власності, з однієї сторони, може розглядатися як важливий інститут, а з іншої — як окремі права, що є елементами цілісної системи.

У першому випадку права власності є певними «правилами гри», регулюючими взаємини між людьми з приводу обмежених ресурсів. Другий підхід вивчає пучки правомірностей, що є у розпорядженні того або іншого агента. С. Пейович і Е. Фуруботн дали таке сучасне визначення: права власності розуміються як санкціоновані поведінкові відносини, що виникають між людьми у зв'язку з існуванням благ і їх використанням. Ці відносини визначають такі норми поведінки з приводу благ, які будь-яка особа повинна або дотримуватися, у своїх взаємодіях з іншими людьми, або ж нести витрати із-за їх недотримання. Пануюча у суспільстві система прав власності є такою сукупністю економічних і соціальних відносин з приводу рідкісних ресурсів, в рамках якої окремі члени суспільства протистоять один одному.

Важливі моменти, що витікають з цього визначення, полягають у наступному. Власність або права власності потрібно відрі-

зняти від об'єктів власності, тобто матеріальних або нематеріальних об'єктів, на які розповсюджується права власності. Відносини власності — це відносини між людьми, а не відносини між людьми і речами. Встановлення права власності має сенс в умовах обмежених ресурсів, коли можуть виникати конфлікти з приводу їх використання, тоді прав власності дозволяють обмежити і вирішити ці конфлікти. Іншими словами, прав власності визначають можливі способи використання обмежених ресурсів як виняткову прерогативу окремих індивідів або груп. Права власності носять багатосуб'єктний (індивідуум, фірма, держава і ін.), багаторівневий характер. Права нижчого рівня виявляються об'єктом права вищого рівня, а також відрізняються режимами свого застосування.

Права власності закріплюються не тільки державною владою (законами, судовими рішеннями і т.д.), але й традиціями, звичаями, нормами, а тому дійсно є «правилами гри», прийнятими в суспільстві. Поведінковий сенс прав власності полягає в тому, що вони стимулюють діяльність, змінюючи витрати при різних способах поведінки. Наприклад, несанкціонована поведінка, продиктована негативними стимулами, збільшує витрати свого здійснення за рахунок можливого покарання. У результаті — дотримання або порушення правил зводиться до актів добровільного економічного вибору, і самі права мають економічну цінність.

Права власності визначаються і гарантуються деякою структурою управління, або порядком, тобто системою норм, а також інструментами, що захищають цей порядок. Забезпечення порядку може бути чисто внутрішнім або ж встановлюватися очікуваннями специфічних зовнішніх наслідків. Інституціональна економіка має справу з другим випадком, тобто з гарантіями, заснованими на санкціях, встановлених або законом, або звичаєм.

Власність — це інститут, який надає людям свободу розпоряджатися обмеженими ресурсами. Ця свобода означає закріплення певних прав за власником і заборона іншим втручатися в реалізацію цих прав. Власники мають юридичні повноваження діяти або утримуватися від дій, але без жорстких обов'язків робити те або інше, якщо тільки вони добровільно не узяли на себе зобов'язання за договором.

Режим чистої власності об'єднується системою законів, що встановлюють повні права власності і передбачає їх захист. Повний і досконалий захист від втручання приватних осіб або органів влади включає заборону на порушення володіння, вторгнен-

ня, крадіжку, знищення, шкідливість, забруднення, затоплення, несанкціоноване використання, привласнення, експропріацію, захоплення і націоналізацію. Порушення прав власності загрожує залученням до цивільної, судової або кримінальної відповідальності за заподіяний збиток.

Власник користується найбільшою свободою тоді, коли має можливість робити з своїми ресурсами усе, що не заподіє шкоди іншим. Це положення називається принципом обмеженої максимальної свободи. Поняття «шкода» включає спричинення болю, страху, травми, втрату доходу або майна. Правові норми, вживані для оцінки шкоди і визначення міри відповідальності, закріплені в праві власності, цивільному, договірному, кримінальному праві тощо, а також в антимонопольному законодавстві і адміністративному праві.

За С. Пейовічем і Е. Фуруботном права власності складаються з трьох основних елементів: 1) права користуватися майном; 2) права привласнювати дохід від майна; 3) права змінювати його форму, зміст і місцезнаходження, включаючи прав передачі ресурсів на якийсь час або назавсім. Пучок прав, пов'язаних з конкретним ресурсом, звичайно складається з декількох частин: деякі прав можуть бути використані спільно при відкритому доступі, інші можуть бути обмежені в привласненні доходу, і, нарешті, треті можуть бути приватними.

Велике значення для характеристики прав власності має процес їх специфікації, а також їх розмивання. **Специфікація прав власності** — це створення режиму винятковості для окремого індивіда або групи за допомогою визначення суб'єкта права, об'єкту права, набору правомірностей, що має у своєму розпорядженні даний суб'єкт, а також механізму, який забезпечує їх дотримання.

Протилежним процесом є розмивання прав власності, що має місце, коли вони або неточно встановлені і погано захищені, або потерпають від різного роду обмежень (перш за все, з боку держави). Чистий режим приватної власності означає вичерпну специфікацію і повний захист усіх правомірностей. Розмивання прав власності, ослабляючи їх винятковість і відчужуваність, зводить до мінімуму можливість економічного вибору агентів і знижує цінність об'єкту прав. Значить, чим краще специфіковані і захищені права власності, тим більшу цінність вони представляють.

Для розуміння специфікації прав власності важливо, хто (який саме гарант) її забезпечує і яким чином здійснюється передача прав (якщо вона взагалі допускається).

Коли йдеться про формальні права, то їх, як правило, специфікує держава. Разом з тим усередині підприємства, наприклад, ті або інші формальні права власності можуть специфікуватися його керівництвом. Разом з формальною, можлива безособова специфікація, в основі якої лежить повсякденна практика взаємодії економічних агентів, тобто гарантом виступає будь-який член групи, що помітив здійснене порушення.

Найскладнішою функцією процесу специфікації прав власності є надання останнім властивості винятковості.

Правомірність власності називається винятковою, якщо її суб'єкт в стані ефективно виключити інших економічних агентів з процесу ухвалення рішення щодо використання даної правомірності.

Винятковість того або іншого права власності не означає, що воно належить індивіду, тобто приватній особі. Винятковими правами може володіти група людей, господарська організація (юридична особа), нарешті, держава.

Винятковість прав власності економічно важлива тому, що саме вона створює стимули до ефективного використання ресурсів: якщо права власності суб'єкта на результат використання його ресурсів не є винятковими, у нього немає стимулів максимізувати цей результат, оскільки весь він або його будь-яка частина можуть дістатися іншому.

У певній мірі зворотнім до процесу специфікації є розмивання прав власності. Цим терміном позначається практика порушення винятковості прав, що призводить до зниження цінності об'єкту права для суб'єкта, оскільки потік очікуваних доходів повинен дисконтуватися за вищою ставкою відсотка (що враховує ризик експропріації). Таким чином, фактичний рівень винятковості тієї або іншої правомірності власності — це функція від процесів специфікації/розмивання прав власності.

Необхідно порівняти процеси обмеження і розщеплювання прав власності. Обмеження накладаються, як правило, у примусовому порядку державою, часто в цілях перерозподілу прав власності. Розщеплювання або дроблення прав власності відбувається у формі добровільного обміну, за ініціативою самих власників. Специфікація прав часто вимагає великих витрат, тому вона повинна здійснюватися до тієї межі, де подальший вигравш від скорочення «розмитості» прав не покриває пов'язаних з цим витрат. Тому нормальним є існування деяких ресурсів з погано або не встановленими правами, але це впливає на ефективність економіки в цілому.

Режими власності. Виділяються наступні режими власності: загальна, комунальна, приватна і державна. Розглянемо суть, переваги і недоліки кожного з них (рис. 4.2).

Загальна власність (синонім — вільний, або відкритий, доступ до ресурсу) означає, що жоден з індивідів, що претендують на один і той же ресурс, не знаходиться в привілейованому положенні, і ніхто не має прав виключити інших з доступу до даного блага. Права на цю власність погано визначені, відсутній режим винятковості і відчуження власності. Прикладами власності вільного доступу можуть бути грибний ліс, озеро, де можна ловити рибу, паркова зона, пасовище для випасу худоби тощо.

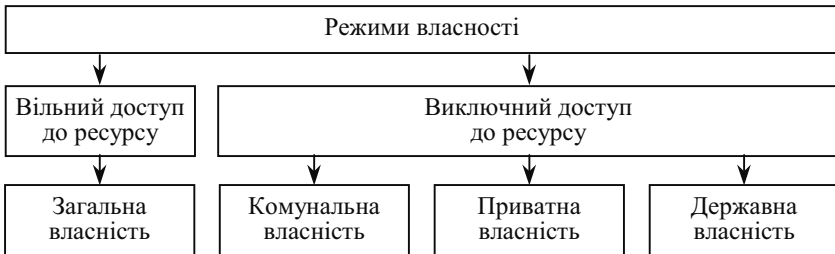


Рис. 4.2. Режими власності

Така власність фактично не вимагає витрат для своєї підтримки, а набір правил, що регламентують її використання, — мінімальний. Вона зустрічається там, де витрати з специфікації і захисту прав власності дуже високі і перевищують очікувані від специфікації вигоди. Наприклад, важко проконтролювати, скільки риби виловили у річці або скільки грибів зібрали у лісі. Режим вільного доступу може зберігатися для обмежених благ. Тому найпростіше правило використання ресурсу вільного доступу свідчить: «першим прийшов — першим скористався». Наприклад, перший рибак зайняв зручне місце для лову риби біля річки, або хто перший прийшов, той зайняв лавку в парку.

Загальна власність може виступати як засіб захисту від природних монополій. Проте вона має безліч недоліків. По-перше, підривається зв'язок між діяльністю індивіда у режимі вільного доступу і результатами його діяльності. По-друге, загальнодоступні ресурси не можуть переходити до тих агентів, які ефективніше за інших її використовують. Переваги суспільного розподілу праці і спеціалізації не використовуються повною мірою. По-третє, зусилля агента витрачаються на захоплення ресурсу, реалізацію

прагнення випередити інших. Тому механізмом раціонування використання ресурсів в умовах загальної власності служить інститут черги. Крім того, можуть вводитися нецінові обмеження, такі як мисливські сезони, заборона на використання певних знарядь лову тощо. По-четверте, рішення ухвалюються виходячи з близької перспективи, відсутні стимули до інвестування, використовуються трудомісткі технології, а значить, нижче ефективність.

Комунальна власність означає, що винятковими правами власності на даний об'єкт володіє тільки частина економічних агентів (певна група, община) з даної множини. Прикладами комунальної власності є кооперативи різних типів, на повні товариства в особі своїх повних товаришів. Це проміжний варіант між вільним доступом і приватною (державною) власністю.

Система комунальної власності має режим винятковості, оскільки вільний доступ до даного ресурсу з боку аутсайдерів закритий. Проте у рамках комунальної власності може виникнути ефект вільного доступу, що вимагає введення правил, які регулюють доступ до ресурсу інсайдерів.

У порівнянні з приватною власністю комунальна власність має нижчі витрати із захисту прав власності, оскільки виникає ефект економії на масштабі, зокрема пов'язаний із спеціалізацією на забезпеченні режиму винятковості. Комунальна власність життєздатна тому, що заснована на спільності інтересів, що полегшує вирішення питання про регулювання доступу до ресурсів, зменшує опортуністичну поведінку у формі ухилення.

Комунальна власність має і певні недоліки. Вона не захищена від надвикористання ресурсу з боку інсайдерів а значить, включає витрати, пов'язані з ухваленням рішень про регулювання доступу. У зв'язку з можливістю певної опортуністичної поведінки у вигляді ухилення при використанні зрівняльного принципу розподілу отриманих результатів може виникнути проблема недовикористання ресурсу і зростання витрат опортунізму. У цілому можуть виникнути проблеми ухвалення рішень у групі. Комунальна власність може бути зруйнована як ззовні, так і зсередини. Руйнування ззовні відбувається у випадку, якщо витрати захисту прав власності від аутсайдерів виявляються дуже високими (що показує ситуація з садовими товариствами). Руйнування комунальної власності зсередини може бути викликано зростанням чисельності групи співвласників, введенням нових технологій використання ресурсу тощо.

Оптимальний розмір групи можна визначити на основі підходу мінімізації середніх транзакційних витрат. Транзакційні витрати

підрозділяють на витрати забезпечення захисту прав власності, із розрахунку на одну людину, що із зростанням чисельності групи зменшуються, і витрати досягнення угоди і забезпечення контролю за її виконанням, що у міру зростання чисельності групи зростають. Якщо чисельність групи незначна, то вона менше оптимальної, оскільки можливості економії на масштабі при забезпеченні безпеки прав комунальній власності більш ніж компенсують зростання витрат ухвалення рішень і забезпечення контролю. Навпаки, якщо чисельність групи більша, вона перевищує оптимальний рівень, оскільки тепер можливості економії на масштабі компенсують зростання витрат ухвалення рішень і контролю лише частково.

Приватна власність встановлює виняткові права, а значить, знімає інституційну перешкоду надвикористанню ресурсів. Право приватної власності означає, що окрема фізична або юридична особа володіє усім «пучком» правомірностей або деякою правомірністю «пучка». В умовах приватної власності право відчуження реалізується через ринок. Проте може діяти і розмите право у тому випадку, коли існує формальна заборона на відчуження, наприклад, заборона на продаж землі в Україні.

Перевагами приватної власності є захищена свобода ухвалення рішень щодо об'єкту власності, прямий зв'язок між діяльністю агентів і результатами діяльності, висока умотивованість агентів, використання переваг громадської організації праці, можливостей спеціалізації, заохочення нововведень, сприятливі умови для використання неявного знання і ухвалення на себе ризику і відповідальності за ухвалені рішення. В цілому відмічені переваги ведуть до ефективного використання ресурсів.

Не дивлячись на вказані переваги існують обмеження на розповсюдження приватної власності. По-перше, є істотні витрати з специфікації і захисту прав власності, що визначаються як інституціональними, так і технологічними чинниками. Захист і специфікація прав власності може підтримуватися державою, самим суб'єктом права, соціальними нормами, порушення яких веде до застосування етичних, економічних і юридичних санкцій. По-друге, чинниками, що визначають розповсюдження приватної власності є ступінь розвитку ринкових відносин, пануюча ідеологія і наукові уявлення, розвиток правової бази і ефективність економічної політики держави, діючі неформальні норми, домінуючі принципи системи освіти, а також інших сфер, що формують систему цінностей у суспільстві. Зрозуміло, що ці чинники можуть як сприяти, так і перешкоджати розповсюдженню приватної власності в просторовому і часовому аспектах.

Державна власність означає, що усім «пучком» або різними його елементами володіє виключно держава. Система державної власності специфікується і захищається сукупністю формальних правил і припускає існування режиму винятковості доступу до ресурсів, причому не тільки для аутсайдерів, але й інсайдерів. Розпорядження державною власністю здійснюється не безпосередньо, а опосередковано, через політичний процес і багаторівневу систему представників у вигляді державних організацій і їх керівників. Державна власність не є відчужуваною, оскільки її не можна вільно продати або ліквідувати якусь її частку. Через це вона не піддається розщеплюванню.

Недоліками державної власності є те, що число власників і масив об'єктів досить великі. Виникає необхідність делегування прав найманим агентам по ухваленню рішень з використання об'єктів державної власності. У зв'язку з цим гостро встає проблема принципала—агента. Виникає необхідність наявності контрольного апарату, що мінімізує витрати опортуністичної поведінки. У цій системі власності більше виявляються проблеми загальнодоступності, оскільки витрати забезпечення дотримання прав у державній власності дуже високі.

Існування державної власності оцінюються теоретиками нового інституціоналізму досить критично. Діяльність державних підприємств серйозно страждає від політизування, підпорядкування позаекономічним цілям. Так, неможливо одержати біржову оцінку якості управління державним підприємством; контроль з боку власників (платників податків) за поведінкою управлінського апарату різко ослаблений; ринок не виявляє цікавості до таких підприємств, ухиляючись від участі в їх реорганізації. Державні підприємства схильні до накопичення надмірних виробничих потужностей і роздування штатів, віддають перевагу будівництву споруд у збиток активним елементам капіталу, обирають менш ризиковані інвестиційні проекти, повільніше реагують на зміни в попиті, гальмують нововведення. Їх менеджери мають в своєму розпорядженні кращі можливості для перемикання ресурсів фірми на свої особисті цілі, мають триваліші терміни служби. Крім того, державні чиновники можуть стримувати приватні доходи з державної власності, що відноситься до корупції.

Пропонуються наступні пояснення ефективності режиму чистої власності. Власність, як така, є ознакою свободи, з одного боку, а також сприяє збереженню свободи, децентралізуючи владу і перешкоджаючи тиранії, — з іншого.

Права власності інтерналізують результати використання ресурсів. Інтерналізація досягається тим, що за власником закріплюються безпосередні вигоди і витрати використання ресурсів, що йому належать. Правові норми, що стосуються шкідливості і цивільних правопорушень, можна розглядати як механізм інтерналізації витрат. При повній інтерналізації усі прибутки і витрати враховуються власником при ухваленні рішень. Через винятковість прав привласнення чистої вигоди від використання ресурсу стимулює власника до максимізації цієї вигоди, а це вимагає заповзятливості і новаторства.

Закони про власність дають чітке і надійне визначення прав власника, що перетворює операції на акти добровільного обміну. Навпаки, нечіткі і ненадійні права власності накладають на учасників обміну тягар великих інформаційних витрат і високої платні за ризик. Аналогічно договірне право сприяє розвитку торгівлі, оскільки гарантує, що сторона, що авансує засоби, одержить очікуваний прибуток від операції. Таким чином, права власності сприяють розвитку обміну шляхом мінімізації трансакційних витрат.

Через відчуження прав (можливості вільної передачі правомірностей) може бути досягнуте оптимальне розміщення ресурсів в просторі і у часі. Дійсно, власник може передати благо у ході обміну тому агенту, для якого воно матиме більшу цінність (продати за максимальною ціною), а значить, відбудеться рух до ефективного розміщення ресурсів. Крім того, права власності примушують агентів враховувати не тільки короткострокові, але й довгострокові наслідки при ухваленні рішень, тобто вони захищають інтереси майбутніх поколінь.

Дроблення приватної власності означає відділення деякої правомірності, їх комбінацію і рекомбінацію, що відкриває можливість для кооперації і спеціалізації відповідно до порівняльних переваг агентів. Тому перерозподіл прав серед різних власників сприяє зростанню продуктивності праці і максимізації сукупного багатства.

Розширення прав з розповсюдження приватної власності на теперішні і майбутні ресурси, указує: у суспільстві немає нікому не належних, нічийних ресурсів, а це означає, що власники володіють правами і несуть відповідальність за їх використання в межах своєї правомірності.

Головна перевага системи приватної власності полягає не в тому, що на її основі виробляється якийсь однорідний тип організації, що перевершує за ефективністю усі інші, а в тому, що за-

вдяки свободі обміну і комбінування прав власності вона надає широкі можливості для створення різних організаційних форм, чого немає в умовах панування державної власності.

У реальній дійсності функціонують змішані режими прав власності при домінуванні того або іншого. В цілому при ухваленні рішення про те в якій власності повинен знаходитися ресурс: у приватній або державній, було б абсурдно вважати, що тільки у приватній. Усі права власності повинні бути встановлені і прийняті до уваги.

4.3. ТЕОРЕМА КОУЗА ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ

Визначення і класифікації зовнішніх ефектів. У неокласичній економічній теорії зовнішні ефекти розглядаються як наслідок або форма прояву провалу ринку, або механізму цін. Тобто, зовнішні ефекти — це **корисність або витрати, які не враховуються в системі цін**. Разом з тим розгляд різних форм координації дій економічних агентів, які володіють як порівняльними перевагами, так і вадами, показує, що включення у визначення поняття ціни необов'язково, оскільки можливі інші способи обліку вигод і витрат (у нецінових компонентах контрактів). От чому більш загальним визначенням поняття зовнішнього ефекту слід вважати наступне:

Зовнішні ефекти — величина корисності або витрат, які не знайшли відображення (неспецифіковані) в умовах контрактів.

Зовнішні ефекти створюють, тим самим, відмінність, з одного боку, між суспільними і приватними вигодами (для позитивних зовнішніх ефектів), з іншого боку, між приватними і суспільними витратами (для негативних зовнішніх ефектів).

В неокласичній економічній теорії ринок прийнято розглядати як умову формування цін і механізму, що забезпечує ефективне розміщення і використання ресурсів. Одночасно, відносні ціни є джерелом інформації для економічних агентів, що ухвалюють рішення. Оскільки передбачається, що зовнішні ефекти виникають тоді, коли не всі вигоди або витрати відбиті в системі цін, то це свідчить про порушення принципу оптимальності розміщення ресурсів, а значить, про їх неефективне використання (щодо умов Парето-оптимальності). Іншими словами, зовнішні ефекти відображають недовикористання теоретично можливих вигод від добровільного обміну, що зв'язане з ненульовими трансакційними витратами.

Різноманіття форм взаємодії між економічними агентами виражається в різноманітті зовнішніх ефектів. Вони можуть класифікуватися за цілим рядом критеріїв.

Перший критерій фактично вже був позначений — це «знак» зовнішніх ефектів. Відповідно до нього слід виділяти позитивні і негативні зовнішні ефекти (екстерналії). Позитивний зовнішній ефект виникає тоді, коли, наприклад, садівник одержує надбавку до урожаю і відповідно прибуток, внаслідок опилення дерев бджолами не виплачуючи за це компенсації бджоляру. В результаті масштаби підприємства (об'єм виробництва) бджоляра менше суспільно ефективних.

За особливостями виникнення зовнішні ефекти можуть бути **споживчими, технологічними або грошовими.**

Споживчий зовнішній ефект — екстерналія, що виникає на основі невід'ємних один від одного прямих функціональних залежностей корисності від кількості спожитого блага для однієї людини і зворотної функціональної залежності для іншої людини.

Прикладом споживчої екстерналії є шумове забруднення, що виникає при зльоті і посадці літаків, яке негативно впливає на корисність людей, що проживають в населених пунктах, прилеглих до аеродрому.

Технологічний зовнішній ефект — екстерналія, що виникає на основі існування технологічної залежності випуску одного економічного агента від об'єму товарів або послуг, що виробляються іншим економічним агентом.

Як приклад негативного технологічного зовнішнього ефекту можна привести ситуацію взаємодії виробництва автомобілів і палива для них.

Грошовий зовнішній ефект — екстерналія, що виникає унаслідок впливу на величину доходу або витрат одного економічного агента: об'ємів виробництва, цінової політики, реклами і інших прийомів конкуренції, іншого економічного агента.

Зразком такого типу зовнішнього ефекту є ситуація, що виникає на конкурентному ринку, коли поведінка однієї фірми негативно впливає на рівень середнього доходу і відповідно економічному прибутку іншої фірми. Дана ситуація може бути інтерпретована в термінах багатосторонньої грошової екстерналії.

При укладанні контракту також виникають ефекти (екстерналії) для сторін, що укладають контракт з приводу обміну правами власності на відповідний товар. У зв'язку з цим можна виділити

внутрішню і зовнішню екстерналії. Зовнішні екстерналії — такі ефекти, які є зовнішніми не тільки по відношенню до даної контрактної угоди, але і по відношенню до групи суб'єктів, що беруть участь в контракті. Внутрішні екстерналії — такі ефекти, які є зовнішніми по відношенню до даного контрактного відношення, але внутрішніми по відношенню до групи, що бере участь в контракті.

Можливий негативний (позитивний) побічний ефект може розповсюджуватися не тільки на споживачів даного товару, але й на інших людей, що не беруть участь в операціях з приводу даного товару (послуги). Таким чином, якщо для споживачів дана екстерналія є внутрішньою, то для інших людей — зовнішньою.

Результати впливу негативних і позитивних зовнішніх ефектів симетричні, змінюється тільки «знак», тому аналізуються тільки зовнішні ефекти.

Теорема Коуза. Варіанти інтерналізації зовнішніх ефектів.

Вивчення проблеми зовнішніх ефектів почалося з аналізу ситуацій, коли один економічний агент шкідливо вплив на іншого економічного агента, що було побічним результатом його основної (виробничої) діяльності. На основі цієї обставини шкідливий вплив інтерпретувався як порушення принципу ефективності (іноді замість терміну «ефективність» використовується поняття справедливості, що характерний для судової практики), що вимагало втручання держави. У результаті пропонувалися різні варіанти:

а) покласти відповідальність за заподіяний збиток на того, хто його заподіяв;

б) встановити податок для виробника шкідливого впливу на інших, величина якого знаходиться у функціональній залежності від величини завданої шкоди. Оскільки останнє є начебто побічним результатом його основної діяльності, то можливо побудова функціональної залежності відповідальності за збиток на основі випуску основного продукту (або послуги);

в) розробити графік роботи виробника і, відповідно, розмір збитку, що завдається тощо.

Ключ до рішення даної проблеми дає так звана **теорема Коуза**. Загальний зміст теореми полягає у тому, що **в кінці кінців неважливо, хто спочатку володітиме правом власності на Ресурс. Важливо те, що у результаті правом власності на ресурс володітиме той, хто більше його цінує**. З цієї точки зору нанесення збитку в буденному розумінні дозволяє побачити лише частину можливих варіантів рішення даної проблеми.

Згідно теореми Р. Коуза, незалежно від того, як розподілені прав власності, остаточний розподіл прав дозволяє максимізувати суспільний добробут. Єдиною відмінністю є результати розподілу багатства між зацікавленими особами.

З урахуванням того, що кількісна оцінка суспільного добробуту — достатньо складне і навіть спірне (з погляду самої постановки) питання, можна обмежитися наступним формулюванням теореми Коуза:

Якщо трансакційні витрати рівні нулю, то остаточне розміщення ресурсів Парето-оптимально незалежно від первинного розподілу прав власності.

Відзначимо, що формулювання теореми Коуза має масу варіацій. Наприклад, Дж. Стіглер формулював її таким чином: «В умовах досконалої конкуренції приватні і соціальні витрати будуть рівні».

При усуненні зовнішніх ефектів проблема полягає в пошуку такого механізму відбору інституційних угод, який дозволяв би враховувати максимальну кількість значущих для відповідної ситуації вигод і (або) витрат. Якщо вибрана форма інституційної угоди сприяє збільшенню об'єму отриманої ренти, це означає, що вона виявляється ефективнішою за статус-кво.

Існує безліч способів інтерналізації. Серед них, окрім специфікації первинних прав власності з подальшим обміном ними, можна виділити встановлення спеціальних податків (субсидій — для позитивних зовнішніх ефектів), кількісних обмежень, інтеграцію (вертикальну, горизонтальну, конгломератну), систему голосування з приводу прийнятного об'єму шкідливої дії або вибору відповідних інструментів інтерналізації, змішані форми інституційної реакції на зовнішні ефекти. Нарешті, збереження статус-кво і відповідно відхилення суспільних і приватних вигод (витрат) також можуть розглядатися як одна з можливих альтернатив.

Питання полягає в тому, що визначення варіантів інтерналізації зовнішнього ефекту слід обирати, а також виявився реалізованим один з варіантів, а не інший?

Обмін між двома зацікавленою сторонами здійснюватиметься тоді, коли витрати специфікації прав власності і витрати обміну правами власності рівні нулю або достатньо малі у порівнянні з взаємними вигодами від обміну. (Це означає, що не виникає проблем ідентифікації об'єкту прав власності, визначення суб'єкта, що користується законними правами, переліку відповідних правомірностей, вимірювання шкідливої дії тощо).

Якщо трансакційні витрати рівні нулю, то, з погляду Парето-оптимального остаточного використання ресурсів не має значення, яким чином буде забезпечена очікувана структура виробництва.

4.4. АЛЬТЕРНАТИВНІ РЕЖИМИ ВИКОРИСТАННЯ ВЛАСНОСТІ

Однією з найбільш важливих складових концепції зовнішніх ефектів є порівняльний аналіз режимів використання обмежених ресурсів: вільного доступу, комунальної власності, приватної власності і державної власності.

Вільний доступ (спільна власність) і перехресні зовнішні ефекти. Проблема визначення прав власності виникає тільки тоді, коли на один і той же об'єкт претендують декілька індивідів. Споживання (використання) його є конкурентним, тобто збільшення споживання однією людиною зменшує доступність даного об'єкту для іншої.

Вільний доступ — ситуація, в якій жоден з економічних агентів не може виключати інших з доступу до даного блага.

Унаслідок існування відкритого доступу до обмеженого ресурсу виникає явище «**надвикористання ресурсу**». Проблема вільного доступу, що викликає надвикористання ресурсів, обумовлена тим, що кожний з суб'єктів, що приймають рішення, привласнює вигоди від використання ресурсів безпосередньо, тоді як тягар витрат, пов'язаних з надвикористанням, розподіляється між усіма економічними агентами.

Така постановка питання робить необхідним, перш за все, розгляд власне моделі вільного доступу, яка дозволить виявити особливості експлуатації ресурсів, що суперечать принципам ефективності, відбитим в неокласичних моделях. Далі на основі виявлених особливостей можна сформулювати умови виникнення, збереження або усунення режиму вільного доступу.

Джеймс Бьюкенен і Гордон Таллок так сформулювали наслідки відтворення режиму вільного доступу:

«У світі рідкості одночасне використання природного навколишнього середовища призводить до того, що для кожного індивіда умови його обміну з власним середовищем погіршуються у порівнянні з умовами ізоляції, в яких він самостійно протистоїть навколишньому середовищу. Насправді природне середовище стає «загальною власністю», і виникають відомі відносини, пов'язані з «взаємними екстерналіями».

Проте це не веде автоматично до зміни системи власності і відповідно модифікації режиму раціонування (використання цінової або іншої системи), якщо витрати специфікації прав власності і їх захисту є порівняно високими, тобто якщо чиста очікувана цінність результату інституційних змін для усіх економічних агентів виявляється малою або рівною нулю.

Інакше кажучи, передбачається, що в результаті специфікації прав власності виробництво з розрахунку на одиницю використаного ресурсу повинне збільшитися, проте частина ресурсів тепер буде використовуватись для забезпечення дотримання режиму виняткових прав.

Комунальна власність — режим використання обмежених ресурсів, у рамках якого винятковими правами володіє група людей.

Система комунальної власності припускає наявність моменту винятковості щодо відповідного набору правомірності. Проте виключаються з безлічі володарів правомірності ті економічні агенти, які не входять до даної групи. Таким чином, окрема людина володіє винятковими правами власності тільки як член общини, отже, в рамках відношення до інших членів общин. Така система прав власності має важливі поведінкові наслідки, які можуть виражатися в різних формах.

По-перше, якщо член даної спільності (сім'ї, села, общини і т.п.) не володіє винятковим правам на дохід і розподіл одержаних продуктів здійснюється на основі зрівняльного принципу, то в умовах невизначеності виникає проблема недовикористання ресурсу, оскільки кожен володар прав на частину продукту розраховуватиме на інше при виробництві загального продукту.

По-друге, якщо принцип розподілу буде встановлений відповідно до витрачених зусиль, то виникає проблема надвикористання ресурсу. Таким чином, в рамках комунальної власності може виникнути ефект вільного доступу, що робить саму систему комунальної власності потенційно нестійкою.

По-третє, систему комунальної власності можна розглядати в термінах розподільної демократії, коли рішення про використання ресурсу тим або іншим способом визначається за допомогою голосування, оскільки таким чином агрегуються переваги і виникає рішення, яке в першому наближенні можна розглядати як вираз суспільного інтересу.

Аналіз комунальної власності дозволяє виявити проблему пошуку одного з фундаментальних компромісів, пов'язаних з критеріями відбору найбільш «ефективних» способів організації і

поведінки. Якщо розглядати групи як об'єкт аналізу, то найбільш ефективною буде поведінка людини відповідно до власних інтересів. Разом з тим якщо приймати до уваги взаємодію між групами, то за певних умов група може бути життєздатнішою, якщо умови її виживання і благополуччя є аргументом в цільовій функції окремого члена даної групи.

Система комунальної власності не виключає можливості передачі її частки від однієї людини до іншої. У той же час на відміну від режиму приватної власності ця передача може бути обумовлена спеціальними вимогами, які безпосередньо зв'язані з умовами входу-виходу в (з) спільність(ності), яка є сукупним суб'єктом прав власності. Наприклад, це може бути умова у вигляді згоди інших членів виробничого кооперативу на передачу прав іншій особі або визначення сукупності властивостей, яким повинно відповідати та або інша особа. Дана умова може розглядатися як частина процедури виявлення переваг нового учасника для недопущення зростання витрат ухвалення рішень.

Добре відомий залізний закон олігархії, відповідно до якого: «Організація, яка породжує владу вибраних над виборцями, уповноважених над тими, що уповноважили, делегатів над тими хто їх делегував».

Саме у зміні характеристик групи (збільшення чисельності, різномірності і нестабільності) закладений аргумент про нестійкість даного режиму прав власності і трансформації його в систему або приватної, або державної власності. Реакцією на таку проблему є встановлення вільного режиму покупки і продажу титулів власності як свідчення прав на долю майна корпорації, перехід від солідарної до обмеженої відповідальності.

Приватна власність. Система приватної власності означає, що право ухвалювати рішення з реалізації тієї або іншої правомірності належить окремому економічному агенту. Відповідно пучок правомірності на певний ресурс також може бути сконцентрований у однієї людини.

Приватна власність — режим використання обмеженого ресурсу, при якому винятковими правами володіє окремий індивід.

Режим винятковості може підтримуватися: 1) державою; 2) самим суб'єктом права, а також 3) соціальними нормами. Кожна з цих норм може бути виражена в термінах витрат, або негативних вигод, що обумовлює формування відповідної структури стимулів у економічних агентів.

Чим більше гарантовані права приватної власності, чим більшою мірою окрема правомірність сконцентрована у одного еко-

номічного агента, тим вище рівень мотивації, що обумовлює ефективне використання ресурсу. Саме даний режим забезпечує найбільш жорсткий зв'язок між тими рішеннями, що приймаються окремим індивідом і одержуваними результатами. Він забезпечується через отримання і обробку інформації, яка існує у розсіяному серед учасників господарського обороту вигляді. Звідси, власне, ідея про ефективність використання ресурсів в системі приватної власності, раціональності економічних агентів.

Більш складнішим виявляється співвідношення між системою приватної власності і ринком. Використання механізму цін зв'язано з витратами, зокрема, захисту і специфікації прав власності. От чому у результаті виникають вертикально інтегровані фірми, в рамках яких також цілком можливе здійснення прав приватної власності. Проте унаслідок того, що в уявленні економістів система ринків міцно зрослася з системою приватної власності, з'явилася ідея розглядати внутрішньофірмові трансакції в термінах внутрішньофірмових ринків ресурсів (зокрема, ринку праці і капіталу).

Ринок припускає існування і реалізацію правомірностей, які зазвичай ставлять на вершину ієрархії, — право відчуження, або право на капітальну вартість. Проте права приватної власності можуть існувати у принципі і у разі дотримання формальної заборони на відчуження — у вигляді виняткового права на користування, володіння, дохід, управління і т.п. У такому разі ми маємо справу з «розмитим» і обмеженим правом приватної власності. Повна або часткова заборона на реалізацію правомірності у режимі приватної власності може виникати від держави, яка, таким чином, гарантує права приватної власності, є не тільки чинником відтворення механізму, що протиставляється державному регулюванню, але й розвиває дане право через легальну заборону купівлі-продажу, спадкоємства, введення високих ставок податків на операції, зв'язаних з передачею прав тощо. Його результатом є зниження цінності речі, оскільки зменшується поточна цінність дисконтованого потоку майбутніх доходів. Держава може брати участь у процесі розмивання прав приватної власності і непрямим чином: усуваючись від забезпечення їх захисту.

Не дивлячись на очевидні переваги даної системи прав власності в плані мотивації, способів ухвалення рішень, використання локального знання, існує достатньо багато перешкод для повсюдного її розповсюдження. Йдеться про витрати захисту і специфікації прав приватної власності, які, у свою чергу, визначаються

існуючою технологією застосування насильства, а також процедурами і засобами вимірювання корисних властивостей благ.

Ступінь розповсюдження системи приватної власності в значній мірі залежить від ідеологічних установок, що сформувалися у суспільстві, нормативних поглядів на світ. Якщо домінуючим виявляється уявлення про непорушність прав приватної власності, то наслідком цього є економія на транзакційних витратах, зв'язаних із захистом прав приватної власності. От чому при поясненні співвідношення між різними системами прав власності необхідно враховувати чинники, що впливають на формування системи цінностей.

Державна власність — режим використання обмеженого ресурсу, при якому винятковість доступу існує не тільки для аутсайдерів, але й інсайдерів.

При цьому винятковість обов'язково повинна бути відбита у системі формальних правил. Слідуючи логіці нового інституціонального підходу, права державної власності повинні існувати там, де, з одного боку, можливо забезпечити режим винятковості, а, з іншої — порівняльні переваги приватної або комунальної власності виражені недостатньо.

Інституціональна зміна, у рамках якої права приватної або комунальної власності трансформуються у права державної власності, називається націоналізацією. Зворотний процес — приватизація. Якщо приватизація здійснюється за допомогою зміни реальної правомірності при постійній формальній правомірності, то цей процес можна розглядати як спонтанну приватизацію. Приклад тому — використання співробітниками науково-дослідних і академічних інститутів, майна яке формально знаходиться у держави.

На відміну від державної права комунальної власності обов'язково повинні бути відбиті в системі формального права, оскільки режим комунальної власності може підтримуватися у світі, де обмін персоналізується і захист контрактів з боку спеціалізованого агентства не потрібен (телефони, телефакси, комп'ютери тощо).

Залежно від ступеня розповсюдження системи державної власності, а також від ряду інших чинників (зокрема, організації системи контролю) виникає істотна відмінність між правам державної власності де-юре і цими ж правами де-факто. Якщо формально ресурси знаходяться у державній власності, то фактично цілком може здійснюватися режим вільного доступу комунальної або приватної власності. Дана ситуація лише визначатиме:

а) набір правомірностей, які можуть реалізувати економічні агенти; б) особливості технології передачі правомірностей від одного економічного агента іншому.

Наочний приклад — права власності на державні підприємства. На відміну від виробничих товариств голос одного працівника у визначенні способу використання ресурсів, що знаходяться у державній власності, нескінченно малий, так що його ефектом можна нехтувати при поясненні поведінки окремого працівника. З цієї точки зору він нагадує дрібного акціонера корпорації відкритого типу, в якій за відсутності спеціальних контрактних заходів, що обмежують опортуністичну поведінку менеджерів, останні займають домінуюче положення. Проте на відміну від корпорації ризик втратити крісло у результаті недружнього поглинання у державного чиновника виявляється істотно нижче, а можливості продати свою частку іншій людині — менше. З цієї точки зору права на частину державної власності окремого виборця менш ліквідні, ніж права на долю власності корпорації відкритого типу.

У результаті виникає тенденція до стихійної приватизації державної власності. Більш того, коли йдеться про атрибутивні характеристики держави, пов'язані з порівняльними перевагами здійснення насильства (на законній основі), можна говорити про приватизацію самої держави, зокрема використання насильства або його загрози в особистих цілях.

Таким чином, існування в довгостроковому плані різних форм власності — приватної, комунальної, державної і вільного доступу — їх аналіз за допомогою трансакційних витрат, має важливе методологічне і нормативне значення, і дозволяє подолати обмеженість неокласичного підходу.

Як відомо, суть його полягає у тому, що на підставі порівняння реальної ситуації з недосяжним ідеалом (визначеним як Парето-оптимальне розміщення ресурсів за допомогою теорії загальної рівноваги) приводять до висновку про необхідність втручання держави у разі виникнення провалів ринку, викликаних виникненням зовнішніх ефектів, проблемою безбілетника або підвищення прибутковості. Отже, імпліцитно передбачається, що втручання держави однозначно буде пов'язано з Парето-поліпшенням. У той же час у решті усіх випадків вважається, що право приватної власності є єдино можливим.

Передбачається, що тільки приватизація може вирішити усі проблеми неефективності функціонування економіки, хоча для цього необхідно оцінити, скільки буде коштувати забезпечення

специфікації і захист прав власності, щоб уникнути синдрому «революції очікувань». Облік можливих витрат цілком може привести до висновку про перевагу збереження статус-кво.

У зв'язку з цим потрібно зауважити, що не можна вибирати як точку відліку одну з форм власності, розглядаючи її як еталон і тим самим мимоволі підводячи до висновків щодо необхідності приватизації, націоналізації або комуналізації. Цей висновок цілком відповідає тезі, сформульованій стосовно значення нестандартних форм контрактації в економії на трансакційних (а також сумарних — виробничих) витратах, які з погляду неокласичного підходу розглядаються як прояв монополістичних тенденцій, односторонньо пов'язаних з порушенням критерію Парето-оптимальності.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Права власності
- Винятковість прав власності
- Специфікація прав власності
- Розмивання прав власності
- Зовнішні екстерналії
- Зовнішній ефект
- Внутрішні екстерналії
- Державна власність
- Приватна власність
- Грошовий зовнішній ефект
- Комунальна власність
- Споживчий зовнішній ефект
- Вільний доступ
- Теорема Коуза
- Теорема Познера
- Технологічний зовнішній ефект

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Як співвідносяться правила і права?
2. Що таке права власності?
3. Яка основна функція специфікації прав власності?
4. Чи дійсно винятковість прав власності можлива тільки тоді, коли їх суб'єктом є індивід?

5. Що таке зовнішній ефект?
6. Що таке споживча екстерналія?
7. Що таке технологічний зовнішній ефект?
8. Що таке грошовий зовнішній ефект?
9. Чим зовнішні екстерналії відрізняються від внутрішніх?
10. У чому полягає загальний сенс теореми Коуза?
11. У чому полягає загальний сенс теореми Познера?
12. Назвіть основні риси режиму вільного доступу до блага
13. Чи може економічне благо знаходитися в режимі вільного доступу?
14. Назвіть основні риси комунального режиму власності.
15. У якому випадку в умовах комунального режиму власності на якесь благо виникне проблема його недовикористання?
16. У якому випадку в умовах комунального режиму власності на якесь благо виникне проблема його надвикористання?
17. Сформулюйте залізний закон олігархії.
18. Назвіть основні порівняльні переваги режиму приватної власності на якесь благо.
19. Які основні недоліки режиму приватної власності?
20. Назвіть основні особливості режиму державної власності.

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Розкрийте співвідношення між технологічною залежністю об'єму випуску одного продукту від об'єму випуску іншого і ситуацією, коли існують технологічні зовнішні ефекти.

2. Поясніть, який з варіантів формулювання теореми Коуза переважає. Чому?

а) в умовах конкуренції остаточне розміщення ресурсів Парето-оптимально незалежно від первинного розподілу;

б) в умовах нульових трансакційних витрат остаточний розподіл ресурсів Парето-оптимальний незалежно від первинного розподілу ресурсів.

3. «Вільний доступ — неефективний режим використання ресурсів за визначенням». Прокоментуйте дану тезу.

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 3.

2. *Капелюшников Р.И.* Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО, 1990. — 90 с.
3. *Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.* Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — Ч. 1—2. — Лекция 4, 8—10.
4. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Лекция № 8—10.
5. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 3, 4.
6. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 6—11.

Додаткова

1. *Вільямсон Олівер Е.* Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Артек, 2001. — Розд. 1.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 4.
3. *Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук.ред.пер. В.П. Кузьменко.* — К.: А.С.К., 2002. — Р. 8, 13.
4. *Ткач А.А.* Специфікація прав власності як базисного економічного інституту ринкової інфраструктури // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. — Вип. 75. — Донецьк: ДонНТУ, 2004. — С. 229-236.
5. *Ходжсон Джефффри.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — Гл 7.
6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 2, 4, 8.
7. *Якубенко В.Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — Розд. 2.

РОЗДІЛ 5

ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ

5.1. СУТЬ, ТИПИ І ОСОБЛИВОСТІ КОНТРАКТІВ

Суть контрактів. Окрім конституційних і економічних правил, найважливішими з яких є права власності, існують правила, що структурують у часі і просторі відносини між двома (і більше) економічними агентами на основі специфікації обмінюваних прав і зобов'язань відповідно до досягнутої між ними угоди. До цих правил відносяться контракти.

В рамках громадянського права **під контрактом (договором) розуміється двохстороння (або багатостороння) угода про встановлення, зміну (перерозподіл) або призупинення яких-небудь прав, насамперед прав власності на певне майно.**

В економічному сенсі контракт це законна трансакція, в якій дві сторони (або багато сторін) взяли на себе певні взаємні зобов'язання. Окрім угоди сторін про їх відносини до них відноситься і наявність законних санкцій (законного примушення) як однієї з характеристик контракту. Основоположними принципами контрактних зобов'язань є: 1) мінімальні поведінкові елементи для прийняття рішення апеляційної сторони; 2) свобода контракту, тобто свобода укладання, визначення змісту і форми контракту, свобода вибору контрагентів; 3) відповідальність за виконання контракту. Тому складовою частиною контракту є опис зобов'язань сторін, як частини угоди, і санкцій у разі порушення прийнятих зобов'язань.

У найбільш загальному вигляді контракт — це сукупність правил, що структурують у просторі і в часі обмін між двома (і більше) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і взятих зобов'язань та механізму їх дотримання. Розгляд контракту не тільки як акту обміну правочинностями, але й як сукупності правил, що включають механізм дотримання зобов'язань, дає можливість говорити про контракт як про інституційну угоду. **Інституційна угода** — це контрактні відносини або структура управління, що об'єднує господарські одиниці й визначає спосіб їх кооперації і (або) конкуренції за певними інституційними правилами.

Інституційні правила, що структурують відносини обміну, можуть бути складовою частиною самого контракту, причому необов'язково — у формалізованому вигляді (тобто визначатися посиланням на чинне законодавство або враховуватися сторонами). В останньому випадку йдеться про імпліцитні (неявні) контракти, укладання яких не відбувається в явному вигляді (факт вступу сторін до подібних контрактних відносин може бути частіше всього зафіксований лише стороннім спостерігачем, який реконструює контракт, ґрунтуючись на даних про поведінку контрагентів).

Для аналізу інституційних угод потрібне дослідження як явних, так і неявних контрактів. Останні слід поділити на соціальні й конвенціональні. Аналіз імпліцитних контрактів передбачає знання надконституційних норм, традицій, звичаїв певного соціуму й правил ділового етикету, прийнятих в різних країнах або серед членів професійних співтовариств. Сторони, що вступають у подібні контрактні відносини, можуть лише мати на увазі, що були взяті певні зобов'язання, ґрунтуючись на уявленнях про існуючі в даному соціумі норми. Вони можуть як відображати відносини офіційної (білої), так і бути підґрунтям тіньової (сірої) економіки. Ця обставина обумовлює обмежену можливість застосування імпліцитних контрактів, а також складність їх аналізу.

Найбільш значущі характеристики основних напрямів контрактної теорії (теорії повних контрактів, теорії неповних контрактів, теорії трансакційних витрат і економічної теорії права), які можуть бути використані при аналізі варіантів взаємодії контрагентів ринкової економіки (фірм, природних і державних монополій, олігополій, держави), демонструються у зведеній табл. 5.1.

Відсутність повноцінних контрактних відносин між суб'єктами природної монополії й державою або природною монополією і споживачами призводить до того, що фірма-монополіст, як основний виробник благ на певній території, залишається економічним агентом, що визначає характер економічних відносин, які необхідно аналізувати з метою пошуку найбільш адекватних форм узгодження між економічною ефективністю виробників послуг і соціальною справедливістю (доступність для населення благ).

ОСНОВНІ НАПРЯМИ Й ПОЛОЖЕННЯ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

Теорії положення теорії	Повних контрактів	Трансакційних витрат	Неповних контрактів	Економічної теорії права
Предмет дослідження	Відносини поручителя і виконавця	Міжфірмові / внутрішньофірмові трансакції	Інвестиції в специфічні активи	Процедури примушення сторін до виконання контрактних зобов'язань
Поведінкові передумови	Необмежена раціональність індивідів, схильність до опортунізму	Обмежена раціональність індивідів як обмеженість їх пізнавальних здібностей, схильність до опортунізму	Необмежена раціональність контрагентів, обмежена раціональність суддів, схильність до опортунізму	Необмежена раціональність індивідів, схильність до опортунізму
Ризик / невизначеність	Ризик / параметрична невизначеність	Структурна невизначеність	Ризик / параметрична невизначеність	Ризик / параметрична невизначеність
Розподіл інформації	Наявність у виконавця приватної інформації власних характеристик на доконтрактній стадії і про власні дії в процесі виконання контракту	Асиметрія інформації як між контрагентами, так і між учасниками контракту й третьою стороною	Інформація відома контрагентам, але не верифікована третьою стороною	Верифікованість інформації третьою стороною
Причини неповноти контракту	Відсутні можливості моделювання повного контракту	Обмежена раціональність і недосконалість передбачення поведінки контрагентів	Недосконалість передбачення контрагентів Неверифікованість інформації третьою стороною	Мовні обмеження, відмова контрагентів конкретизувати умови, витрати пошуку інформації, перекладання витрат на судову систему

Закінчення табл. 5.1

Теорії положення теорій	Повних контрактів	Трансакційних витрат	Неповних контрактів	Економічної теорії права
Форми прояву опортуністичної поведінки	Приховування інформації на доконтрактній стадії ухилення в процесі виконання контракту	Здирництво (спроба вилучення квазіренти у контрагента, що здійснює інвестиції у специфічні активи)	Здирництво (спроба вилучення квазіренти у контрагента, що здійснює спеціфічні інвестиції)	Прагнення до безплатного перерозподілу квазіренти
Способи боротьби з опортунізмом	Створення стимулів у виконавця до виявлення інформації й додаткових зусиль певного рівня. Можливість звернення в суд	Диференційоване закріплення трансакції (що відрізняються за своїми атрибутами) за структурами управління ними Спосіб залежить від вибраної структури управління трансакцією	Концентрація в руках агента, що здійснює спеціфічні інвестиції права на заливковий дохід і контроль	Примуслення третьою стороною до виконання зобов'язань
Пріоритетна стадія контрактного процесу	Доконтрактна	Весь процес контрактних відносин	Доконтрактна	Післяконтрактна
Ціль укладання контракту	Стикування дій виконавця з інтересами поручителя	Мінімізація трансакційних витрат у процесі ухвалення послідовних адаптивних рішень	Створення стимулів до здійснення спеціфічних інвестицій	Планування, узгодження очікувань економічних агентів
Метод дослідження	Математичне моделювання	Дескриптивний	Математичне моделювання	Дескриптивний

Типи і особливості контрактів. Класифікація контрактів здійснюється з правової і економічної точок зору. З правової точки зору виділяються наступні типи контрактів.

1. Контракт купівлі-продажу на основі угоди передбачає передачу на постійній основі прав власності на відповідний актив від однієї сторони до іншої. У зв'язку з укладенням даного контракту можливий як передконтрактний, так і контрактний опортунізм.

2. Контракт найму існує у двох видах: контракт найму фізичного об'єкту (оренда) і контракт найму особистої власності. Якщо у першому випадку орендар отримує на певний термін не тільки право користування, але і право на дохід, то в другому — тільки право користування. У обох випадках можливий ризик опортуністичної поведінки.

3. Трудовий контракт — це діяльність дій одного індивіда (найнятого робітника) відповідно до інструкцій іншого (працедавця). Цей контракт зв'язаний з виникненням трансакції управління. Укладання даного контракту також зв'язано з ризиком опортуністичної поведінки.

4. Кредитний контракт виділяється не у всіх правових системах. Це такий контракт, відповідно до якого людина, що бере гроші або інші цінні речі, повинна повернути активи в кількості, якості і вигляді, одержаному від кредитора. Відмінність від перших двох видів контрактів полягає у відсутності зобов'язання повернути саме ту одиницю активу, яка була узята у борг. Дана одиниця могла бути знищена. В зв'язку з цим виникає проблема контролю над використанням так званих пластикових активів. Пластиковими називають такі активи, витрати контролю над використанням яких після укладення контракту достатньо великі.

З економічної точки зору виділяються наступні типи контрактів: повні і неповні; класичні, неокласичні і реляційні (відносницькі); явні і неявні; обов'язкові і необов'язкові; формальні і неформальні; короткострокові і довгострокові; стандартні і нестандартні (комплексні); що самовиконуються і захищені за допомогою третьої сторони; індивідуальні і колективні; контракти в умовах симетрії і асиметрії інформації; контракти з верифікованою і неверифікованою судами інформацією; контракти, укладені від власного імені або за дорученням.

Неявні (імпліцитні) контракти містять умови «за умовчанням». Повні контракти повинні включати опис всіх можливих станів навколишнього світу і дій сторін при кожному стані. Неможливість укладення повного контракту зв'язана з обмеженою раціональністю, наявністю непередбачених обставин, високими витратами необ-

хідних розрахунків, неточністю мовних конструкцій. Кожен конкретний контракт може мати декілька характеристик.

Виділяються декілька важливих параметрів, за якими можуть розрізнятися контракти: 1) періодичність взаємодії між економічними агентами; 2) наявність невизначеності; 3) ступінь специфічності ресурсу, використання якого обмовлюється у контракті; 4) механізм захисту контрактів; 5) терміновість; 6) стандартність; 7) механізм відновлення і адаптації.

Оскільки в неонституціоналізмі загальна орієнтація аналізу спрямована на дослідження механізмів впливу правил на поведінку економічних агентів, у центрі уваги тут знаходяться різні структури управління контрактними відносинами, але з урахуванням походження контракту як координаційного механізму, що підтримує координацію в умовах невизначеності зовнішнього середовища й принципової неповноти контрактів.

Класичні контракти детально визначають зміст угоди, в якій перевага віддається формальним пунктам і в яких ураховуються всі можливі обставини, за яких буде здійснено обмін. Класичний контракт передбачає всі можливі проблеми, що можуть виникнути у зв'язку з його виконанням, і шляхи їх усунення. Це контракт, що за своєю природою виконується сам або не укладається взагалі (якщо одна із сторін вважає його неприйнятним), або «несуперечливо» самоликвідується.

Така характеристика класичного контракту відображає характерні риси неокласичної економічної теорії з її умовами повної й симетрично розподіленої між суб'єктами угоди інформації.

Класичний контракт застосовується тоді, коли взаємини між агентами спорадичні і координуються через механізм цін, якщо ступінь невизначеності низька і всі умови відображені у контракті, якщо ресурс не є специфічним і захист контракту здійснюється державою (через суд). Іншими словами, класичний контракт — це контракт, заснований на існуючих юридичних правилах, що чітко фіксує умови операції, припускає санкції у разі невиконання цих умов і вирішення суперечок у суді. Такий контракт означає укладення всеосяжної угоди, оскільки в ньому спеціально обумовлені всі умови і дії сторін у разі настання тієї або іншої події. Названий вид контрактів можливий у достатньо простій ситуації, відносини сторін припиняються після виконання умов операції, усні домовленості, не зафіксовані в тексті договору, не признаються. Проте якщо вводиться допущення про обмежену раціональність агентів, то укладення класичного контракту, що враховує усі можливі моменти, стає нереальним.

Якщо взаємини між агентами одиничні або спорадичні, якщо через невизначеність важко специфікувати умови контракту, якщо ресурс специфічний, то такий контракт називається неокласичним. *Неокласичний контракт* — це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо наперед передбачати усі наслідки угоди, що укладається. Такий контракт нагадує швидше договір про принципи співпраці, чим юридичний документ, що враховує ситуації, можливі у майбутньому. Тому неокласичний контракт, на відміну від класичного, вважається неповним, усні домовленості признаються разом з письмовими. Потрібні спеціалізовані суди (арбітражні суди) для вирішення конфліктів, особливістю яких на відміну від загальногромадянських судів є можливість отримання суддями детальної інформації про особливості трансакцій між сторонами.

Неокласичні контракти є моделлю взаємодії суб'єктів обміну, що більше наближена до реалій господарювання. Як відзначає О. Вільямсон, далеко не кожна трансакція добре вписується в класичну контрактну схему, вона є досить затратною або взагалі нездійсненною. Погоджуючись із цією обставиною, неокласична модель контракту визнає і його принципову неповноту, тобто фактичну й теоретичну відсутність у контракті опису усіх можливих майбутніх обставин та опису адекватних дій сторін угоди у відповідь на можливість непередбачених обставин. Засобом подолання «неповноти» контракту в неокласичному його варіанті виступає третя сторона (суд або третейський суд).

Якщо разом з невизначеністю взаємовідносин агентів стають безперервними з високим рівнем специфічності ресурсів, то контракт називається *реляційним (відносницьким)*, тобто контрактом з приводу відносин в умовах невизначеності. Це довгостроковий взаємовигідний контракт, в якому неформальні умови переважають над формальними. Часто виконання такого контракту гарантується взаємною зацікавленістю сторін, хоча як механізм захисту може використовуватися два варіанти: самозахист і захист з боку партнера. Умови класичного контракту не залежать від особливостей контрагентів, відповідність сторін один перед одним не має значення. Механізм адаптації у класичному контракті відсутній, оскільки інакше він привів би до надмірних витрат. Формалізація контракту важлива, щоб при необхідності можна було звернутися до суду, але для класичного контракту достатньо загальних цивільних судів, а для неокласичного потрібен арбітраж або спеціалізовані суди. В умовах відносницького, контракту, що самовиконується, недоцільно звертатися до третьої сторони із-за

ризик у призупинення трансакції, а значить, втрати специфічних активів. Суперечки вирішуються у ході неформальних переговорів, двостороннього торгу. Трудові контракти є типовим прикладом відносницьких контрактів.

Реляційні контракти між індивідами (двосторонні або багатосторонні) — це обопільна співпраця між покупцем і продавцем у процесі ринкового обміну або багатостороння співпраця між усіма покупцями й продавцями. До останнього часу в літературі застосовується термін «колективна дія». Колективна дія може бути приватною (певний ринок, фірма) або суспільною (община, держава). У результаті, нова інституціональна економічна теорія визначає два рівні аналізу. Існує макрорівень, пов'язаний з тим, що Л. Девіс і Д. Норт називають інституціональним середовищем, і мікрорівень, який ті самі автори іменують інституціональними угодами, а О. Вільямсон говорить про управлінські інституціональні структури економічної теорії трансакційних витрат. До інституціональної структури він включає «звичаї, норми, політику, юриспруденцію і контрактні закони — тобто параметри переміщення, які змінюють конкурентні витрати управління». З іншого боку, Д. Норт використовує концепцію трансакційних витрат для аналізу інституціонального середовища.

Концепція реляційного контракту використовується для пояснення кооперації між індивідами у середовищі невизначеності. Залежно від обставин, реляційні контракти «управляються», «організуються» або «регулюються» різними «управлінськими структурами», «наказами» або «конституціями», які детально розробляються у процесі соціально-правової й економічної взаємодії індивідів, що кооперуються. З позицій неоінституціоналізму економічною проблемою є визначення такої інституціональної угоди (управлінської структури, наказу або конституції), яка була б «раціональною», або економічно більш ефективною за даних умов. У принципі, ухвалені інституціональні рішення може мати одну з двох форм: ринку або ієрархії; а можливо, якунебудь середню, змішану. Ринки й «ієрархії» — два полюси.

Е. Фуруботн і Р. Райтер, на відміну від Д. Норта, аргументують необхідність застосування концепції реляційних контрактів як до аналізу інституціонального середовища, так і до економіки трансакційних витрат. На їх думку, елементарна правова структура ліберального суспільства може бути пояснена як управлінська структура багатостороннього, або колективного, реляційного контракту між його укладачами. Подібно до цього, можна пояснити організаційну, або інституціональну, структуру ринку

або фірми. Так, інституції чи організації можуть бути описані як результат договірних дій (навмисних чи ні) індивідів, які їх здійснюють. Інтерпретація елементів інституціонального оточення ринкової економіки, тобто її елементарних порядків, або правил, використовується як зразок для аналізу.

Під інституціональною ринковою економікою розуміється структура, яка має оболонку, створену принципами цивільного права й відповідними нормами як глибинною їх основою, де конкуруючі індивіди укладають біржові контракти, і нічого, крім намірів, між ними немає. Швидше, це простір між зовнішньою оболонкою (конституційними правами) і ядром економіки, заповнений особливими приватними або суспільними організаціями, створеними індивідами шляхом приватних або колективних дій і відповідних їм правил взаємодії.

Фактично, щоденні операції між покупцями й продавцями на ринку або між членами фірми здійснюються всередині особливих організаційних структур, створених знизу, і в яких особисті стосунки відіграють досить важливу роль. Іншими словами, ринки й фірми — це мережі реляційних контрактів між індивідами, що діють від власного або чийогось імені. Це суспільні структури, що окрім правил, включають певні внески у розбудову «відносин» між індивідуумами. Наприклад, посилення організаційної структури або взаємної довіри демонструє важливу мету таких внесків.

На думку Е. Фуруботна і Р. Райтера, концепція реляційних (відносницьких) контрактів може застосовуватися для характеристики усіх відносин в економіці і, отже, самої інституціональної оболонки, вершиною якої є конституційні правила. Таким чином, реляційний контракт, на відміну від класичного й неокласичного, має вмонтовані механізми поповнення інформації й подолання суперечностей, що є деякою частиною самого контракту. Дослідження контрактних відносин створюють досить важливі передумови для розвитку сучасної економічної теорії.

Із цього погляду, ринкова економіка — це система реляційних контрактів різної тривалості, які самопосилюються й підтримують один одного та зовнішню оболонку, тобто конституційні правила. Система утримується у стані єдності послідовністю угод. Фактично все наше політико-економічне життя може бути подане у вигляді системи багатосторонніх реляційних контрактів, від якої ми очікуємо певного результату. Конституційні й операційні правила економіки скеровують поведінку індивіда — тобто утворюють інституціональну основу ринкової економіки.

Характеристика типів контрактів наведена у табл. 5.2.

Таблиця 5.2

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КЛАСИЧНОГО, НЕОКЛАСИЧНОГО І РЕЛЯЦІЙНОГО (ВІДНОСНИЦЬКОГО) КОНТРАКТІВ

Характеристики контракту	Класичний	Неокласичний	Реляційний
1. Термін	Короткостроковий	Можливо довгостроковим	Довгостроковий
2. Механізм пролонгації	Відсутній контракт, що самоликвідується	Передбачається	Є
3. Формалізація	Формалізований	Формалізований	Як правило неформальний
4. Механізм захисту	Захищений за допомогою третьої сторони — суду	Захищений за допомогою третьої сторони — спеціалізованого суду	Контракт, що самовиконується
5. Стандартність	Стандартний	Нестандартний	Нестандартний
6. Повнота	Повний	Неповний	Неповний
7. Механізм адаптації	Відсутній	Є	Є, грає важливу роль

Найбільш значущим аспектом інституціональної ринкової економіки є, у принципі, добровільна передача індивідуальних прав власності. Елементарні конституційні права повинні базуватися на принципі недоторканності індивідуальних прав власності. Це вимагає елементарного правопорядку плюс апарат посилення, який регулює:

- 1) власність індивідів (згідно з принципом приватної власності);
- 2) передачу даних прав власності з обоїльної згоди (згідно з принципом добровільності угод);
- 3) відповідальність індивіда у випадках нещирих дій або часткового виконання зобов'язань.

Принцип недоторканності приватної власності полягає в добровільності її передачі, тобто контракти не повинні укладатися під тиском. Ця умова може бути досягнута (певною мірою) за допомогою конкуренції в рамках суспільно встановлених обмежень. Тобто угода повинна існувати в суспільстві з урахуванням

порушень і інших заборонених дій, наприклад, промислове шпигунство, а конкуренція повинна базуватися на принципах ведення чесної гри. Представники «старого» інституціоналізму, такі, як Г. Шмоллер, критикували прихильників вільної конкуренції за вимоги скасувати правові перешкоди. Він не приймав аргументів відносно того, що мораль розвиватиметься сама по собі, що «офіційне право буде дуже механічним і тому стане шкодити і тут, і там», або що «вільна реорганізація буде достатня, оскільки внутрішні моральні сили будуть достатні».

Г. Шмоллер вважав, що суспільні інституції й організації, включаючи державу, є найбільш важливим результатом нашого морального життя. Вони — їх «кристалізація». Нова інституціональна економічна теорія поки не аналізує етичних питань, але підходить упритул до них. Ділова етика стала дуже важливим питанням у бізнес-освіті Сполучених Штатів із 80-х років ХХ ст., інтерес до неї зростає також у Німеччині та інших країнах.

Відмінності між класичним і відносницьким контрактом полягають у наступному. Класичний контракт всеосяжний. Виконання і заходи, пов'язані з непорозуміннями, фіксуються *ex ante* на усі можливі випадки і на весь період контракту. Деякі проблеми залишаються відкритими, оскільки вони охоплюються контрактним правом. Більш того, початок і закінчення контракту чітко визначені. Концепція класичного контракту лежить в основі неокласичної мікроекономіки, а також служить базисом загальних доктрин контрактного права, сформульованого, наприклад, Цивільним кодексом Німеччини (BGB). Класичний контракт може бути застосований в теорії миттєвого обміну (де він відноситься до дискретних трансакцій) і в ситуаціях обміну, які охоплюють декілька періодів. Прикладом останнього є використання імовірнісних контрактів в теорії загальної рівноваги. Відносницький контракт, навпаки, залишає прогалини в угоді, оскільки визнано, що із-за обмеженої раціональності і високих трансакційних витрат неможливо домовитися *ex ante* про всі майбутні ситуації, які можуть вплинути на взаємини. Відносницький контракт використовується в системі невизначеності взаємин.

Класичний контракт — це законне обґрунтування концепції системи з нульовими трансакційними витратами. У світі з позитивними трансакційними витратами таке розуміння контрактних угод придатне у кращому разі для миттєвого обміну між незнайомими людьми. Більшість трансакцій більш менш постійно включене в структуру відносин, що перевищує рівень індивідуальної покупки. Звичайно трансакції є частиною поточних і довго-

строкових відносин, що грають важливу роль в сучасному економічному житті. Відмітимо, що контрактні відносини особливо важливі для випадків, коли трансакції часто повторюються, діють протягом тривалих періодів часу і включають трансакційно-специфічні витрати. Ці специфічні інвестиції незворотні у тому сенсі, що капітал не може бути отриманий назад через ринок (тобто шляхом продажу), якщо початкові ділові відносини перервані. Ступінь залежності, або трансакційно-специфічні інвестиції, імовірно, для різних сторін різні. Таким чином, можна припустити, що ефект блокування менший для однієї сторони, так що здириство квазіренти у іншої сторони стає прибутковим.

Здириство є однією з форм контрактного постопортунізму, моральний (суб'єктивний) ризик — іншою. Останній виникає завдяки існуванню асиметричності інформації після укладання контракту. Очевидно, при подоланні опортуністичної поведінки не можна покладатися тільки на судовий порядок, оскільки суди також створюють проблему опортуністичної поведінки (наприклад, адвокатів) і обмеженої раціональності (наприклад, суддів). Тому, якщо можливо, судовий порядок повинен бути доповнений приватним порядком залагоджування конфліктів, в якому випадок *ex ante* узгоджених гарантій проти опортунізму грає вирішальну роль. Зобов'язання стають достовірними, якщо підкріплюються заставами, додатковим забезпеченням, суспільними деклараціями заяв, об'єднаним управлінням (наприклад, вертикальною інтеграцією) або розробкою угод, що самовиконуються, які досягають своєї ефективності завдяки врахування корисності залучених сторін. У цьому випадку, що контракт продовжується до тих пір, поки обидві сторони вважають вигіднішим підтримувати угоду, ніж розірвати її.

В цілому відносницький контракт лежить в основі функціонування економічних організацій, зокрема фірм, як особливих інститутів, що створюють планомірний порядок, заснований на ієрархії.

5.2. ТРАНСАКЦІЇ І ІНВЕСТИЦІЇ У СПЕЦИФІЧНІ АКТИВИ

Вибір контрагентами того або іншого типу контракту залежить від характеристик здійснюваних трансакцій. Першою характеристикою є *рівень невизначеності*. Власне невизначеність не є невід'ємним атрибутом трансакції, вона швидше є характеристи-

кою зовнішнього середовища. Проте при розгляді рівня невизначеності як параметра здійснення трансакцій необхідно виявити, по-перше, основне джерело невизначеності і, по-друге, чи піддається вона структуризації, тобто чи можуть економічні агенти чекати настання майбутніх подій з деякою вірогідністю або вони діють в умовах радикальної невизначеності.

Неможливість оцінки усіх майбутніх подій посилюється несподіванками, пов'язаними з реакцією партнерів на екзогенні шоки, наприклад, зміна ринкової кон'юнктури. Сторони угоди не тільки не здатні зробити припущення про вірогідність і напрям змін, але й визначити, наскільки опортуністично поведе себе контрагент.

Друга характеристика трансакцій — рівень *специфічності активів*, що є об'єктом угоди або ресурсів, використання яких пов'язано з виконанням контракту.

Спочатку введемо деякі визначення. Що таке «інвестиція»? Інвестиція — це така витрата грошей або інших ресурсів, що має на меті не задоволення потреб, а створення умов отримання у майбутньому певного потоку благ і послуг. Інвестиція не припускає повернення витрачених ресурсів замість чогось іншого — інакше будь-яка покупка вважалася б інвестицією.

Що означає специфічність активів і як вона визначається? До речі, поняття «специфічність» зовсім не обов'язково пов'язано тільки з виробничими активами. Цілком можлива, скажімо, специфічна споживча цінність. Активи — це те, що є засобом і результатом інвестицій. Специфічність активу означає, що будь-яке наступне, альтернативне його використання зумисно гірше, ніж те використання, для якого він був створений. Рівень специфічності активу визначається тією часткою цінності, що актив втрачає у результаті його кращого альтернативного використання. Коспеціалізовані (або зв'язані) активи — це стан двох парних активів, специфічність яких задається їх зв'язаністю один з одним, причому, кожен з них продуктивніший при використанні його в поєднанні з іншим. Коспеціалізовані активи у чомусь повинні бути унікальними і одночасно комплементарними. Наприклад, це — коксохімічний завод і металургійний комбінат, доменне і мартенівське виробництво тощо.

Специфічним називається актив або ресурс, що набуває особливої цінності в рамках даних контрактних відносин. Це означає, що ступінь специфічності визначається відповідно до можливості перепрофілювання ресурсів або активів для використання в альтернативних цілях або у відносинах з іншими партнерами без втрат виробничого потенціалу.

Виділяють *неспецифічні, малоспецифічні і ідіосинкратичні ресурси і активи*. Якщо дохід від використання ресурсу не перевищує величини альтернативних витрат, то цей ресурс може розглядатися як ресурс загального призначення (неспецифічний). Якщо альтернативні витрати використання ресурсу менше за отриманий з них дохід, але більше нуля, то це — малоспецифічний ресурс. Нарешті, якщо альтернативні витрати несуттєво малі або рівні нулю, то ресурс стає ідіосинкратичним.

Для кращого розуміння розглянемо різні форми специфічності активів: специфічність місцеположення, специфічність фізичних активів, специфічність людських активів, специфічність цільових активів.

Специфічність місцеположення виникає у зв'язку з не мобільністю активів, обумовленою тим, що введення в дію або передислокація зв'язана із значними витратами. Отже, після первинного розміщення таких активів сторони підтримуватимуть відносини двостороннього обміну протягом всього терміну їх служби. Як приклад можна привести розташування суміжних виробництв в безпосередній близькості, що дозволяє скоротити транспортні витрати і витрати зберігання товарно-матеріальних запасів. Транспортні витрати скорочуються також при використанні специфічних засобів доставки ресурсів споживачам, таких, як залізнична колія, різні трубопроводи і мережі електропередач. Їх передислокація практично неможлива.

Специфічність фізичних активів обумовлена необхідністю створення спеціалізованого устаткування для зниження витрат виробництва продукції. Активи можуть бути у цьому випадку мобільні, проте їх фізичні особливості такі, що роблять неможливим вільну реалізацію на ринку, тобто активи стають цінними саме в рамках даних відносин. Прикладом можуть служити спеціальні цистерни або вагони для перевезення вантажів, що мають істотні конструктивні особливості.

Специфічність людських активів доцільно розглядати перш за все з погляду можливостей отримання певних навиків на робочому місці, які мають високу цінність саме для даної фірми. Заняття певних позицій, наприклад, головного бухгалтера або керівника підрозділу, дозволяє придбати знання і досвід, необхідні для здійснення роботи на конкретному місці, і навіть при занятті тієї ж посади в іншій фірмі буде потрібно час для адаптації специфічних знань і навиків до нових умов.

Специфічність цільових активів є результатом здійснення інвестицій у виробничі потужності загального призначення, ство-

рювані за наявності перспективи продажу значної кількості проведеного з їх допомогою продукту певному споживачу. Інвестиції в цільові активи передбачають, наприклад, розширення основних виробничих споруд для забезпечення виконання замовлень конкретного покупця.

Якщо припустити, що рівень невизначеності низький, то використання специфічних активів часто дозволяє знизити витрати, зв'язані з виробництвом товарів і наданням послуг. Проте інвестиції в специфічні активи є потенційно ризикованими, оскільки подібні активи у разі переривання контракту не можуть бути переміщені для використання в інших проектах без збитку. В умовах радикальної невизначеності контрагент, що створив специфічні активи, стає потенційним об'єктом здириства. Від нього можуть зажадати погодитися на умови угоди менш вигідні під загрозою розірвання договору, що приведе до збитковості інвестицій. От чому за ситуації, коли неможливо передбачити ні вірогідність настання несприятливих подій, ні поведінки контрагента при адаптації до них, при здійсненні інвестицій в специфічні активи створюються певні контрактні і організаційні гарантії.

Використання специфічних ресурсів і активів підвищує не тільки складність контрактних відносин, але й впливає на їх тривалість шляхом збільшення взаємозалежності контрагентів.

Третьою характеристикою, що впливає на вибір типу контракту, є *частота трансакцій*. Для того, щоб витрати із створення і підтримки складних механізмів управління були виправдані, необхідна повторюваність трансакцій, при якій виникає позитивний ефект від масштабу. Можна виділити три рівні частоти операцій: *разові, випадкові* (або спорадичні) і *регулярні* (або безперервні).

Ще одна проблема контрактних відносин це «hold-up problem». Класичний приклад тому — фірма неощадливо вклалася в специфічні активи, і потім з неї в'ють мотузки.

Контракту властиві два типи проблем: *ex ante* і *ex post*. Проблеми *ex ante* пов'язані з витратами, які здійснюються до укладення угоди і в процесі укладення угоди, тобто поки контракт не реалізований.

Перш за все, *ex ante* це проблема теорії трансакційних витрат, яка не входить в теорію контрактів. Це наявні витрати, що мають місце до контракту. Вони пов'язані з накопиченням необхідної загальної інформації для того, щоб орієнтуватися у зовнішньому світі, розробкою стратегії з приводу того, що купувати, у що інвестувати, тобто які саме контракти варто укладати. Для цього потрібно постійно накопичувати загальну інформацію. Остання

відноситься не до предмету даного контракту, а до визначення стратегії вибору з набору можливих контрактів.

Проблеми *ex post* це проблеми зв'язані з контролем за перебігом і результатами виконання контрактної угоди.

До теорії контракту відноситися також ті витрати і проблеми їх мінімізації (механізми мінімізації), які виникають уже після накопичення загальної інформації.

Отже, в умовах радикальної невизначеності вибір механізму управління контрактними відносинами залежатиме від частоти трансакцій і ступеня специфічності ресурсів, що використовуються.

5.3. ЕКОНОМІЧНІ ТЕОРІЇ КОНТРАКТІВ

Виділяють три основоположні економічні теорії контрактів: теорія управління поведінкою виконавця (теорія принципала—агента), контракти, що самовиконуються, і відносницькі контракти (А. Шастітко).

Відносини управління поведінкою виконавця (відносини принципала—агента) — це контракт, в рамках якого один або більше суб'єктів (поручителів, принципалів) привертають (наймають) іншого суб'єкта (виконавця, агента) для виконання дій (надання послуг) від їх імені, що припускає делегування виконавцю деяких прав ухвалення рішень.

Модель управління поведінкою виконавця полягає в тому, що взаємодія передбачає наявність двох індивідів: агента (виконавця) і принципала (поручителя). Агент вибирає один з можливих видів дій, які впливають і на його власний добробут і на добробут принципала. Згідно цьому положенню принципал не може стежити за діями агента і бачить тільки їх результат. Проте будь-який даний результат залежить не тільки від дій агента, але й від випадкових подій, обумовлених змінами в навколишньому середовищі (наприклад, зміною погоди). В результаті принципал не може зробити яких-небудь певних висновків про дії агента, просто розглядаючи дані про фактичні результати. Проте при певних припущеннях (тобто інформації про переваги агента і функції розподілу шоків) принципал може встановити для агента схему винагороди, яка залежить від результатів. Крім того, створюється ситуація, в якій агент максимізує не тільки свою власну корисність, але й корисність принципала. Описана модель принципала—агента є тип моделі, відомої як «приховані дії», і припускає,

що існує проблема «суб'єктивного ризику». Другий варіант — це тип моделі, відомий як «прихована інформація», або «погіршувачий (несприятливий) відбір». Тут агент, на відміну від принципала, перед укладенням контракту проводить деякі спостереження, а принципал нічого про це не знає.

У економічній теорії розрізняють два напрями досліджень у галузі управління поведінкою виконавця — нормативне і позитивне. Нормативний напрям використовує загальноприйнятий мікроекономічний модельний апарат і акцентує увагу на умовах максимізації цільової функції (корисності) при заданих обмеженнях. В той час як позитивна теорія більше увага приділяє технології моніторингу, скріпленню зобов'язаннями в контексті різних форм контрактів і організацій. Позитивна теорія пояснює, не якими повинні бути стимули виконавця, а як поручитель і виконавець вирішують проблеми створення стимулів.

Контракти, що самовиконуються це забезпечення дотримання умов що не вимагають втручання суб'єкта даного контракту, який не є учасником угоди. Самовиконувальність обумовлена не стільки моральними принципами, якими керуються учасники угоди, скільки розрахунком, заснованим на оцінці надійності контрагента і витратах використання третьої сторони (суду) як гаранта виконання угоди.

Контракти, що самовиконуються, або їх окремі пункти це — вбудовані механізми із специфічними характеристиками, які у разі порушення однією стороною умов контракту забезпечують єдину відповідну дію іншої — розрив угоди.

Для того, щоб угода була такою, що самовиконується, кожен економічний агент повинен достатньо високо оцінювати ступінь надійності контрагента. Ступінь надійності ґрунтується на репутації контрагента. Репутація — нематеріальний актив, цінність якого визначається тією мірою, в якій контрагенти спираються на репутацію в оцінці майбутньої поведінки даного економічного агента. Репутація може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

Контракти, що самовиконуються представлені, зокрема, у книзі Е. Фуруботна і Р. Ріхтера [7].

Щоб мінімізувати витрати явного (письмового) внесення в контракт усіх непередбачених обставин, контракти умисне розробляють неповними. Неповні контракти створюються як з метою розподілу ризику, обумовленого невизначеністю розвитку ситуації, так і для того, щоб мінімізувати поведінковий ризик, пов'язаний з потенціалом здріства. Трансактори в своїх інтере-

сах можуть використовувати явно не прописані умови контракту для його опортуністичного порушення. Опортуністичне порушення контракту може відбутися, якщо, наприклад, трансактор вимушує свого партнера точно слідувати умовам контракту при зміні ситуації на ринку.

Можливості виникнення здривства можна запобігти шляхом використання неявного механізму примушення до виконання контракту, наприклад загрози розриву контрактних відносин і розголошення відомостей про контрактну неспроможність агента на ринку.

Виконання контракту буде неявно гарантовано і проблема здривства не виникне, якщо індивід, стикаючись з розривом відносин, очікує одержати в майбутньому такий потік квазіренти, справжня дисконтована вартість якого більше, ніж короткостроковий прибуток від порушення контрактної угоди. Контрактні відносини, таким чином, розвиватимуться в межах зони самовиконуваності.

Зона самовиконуваності у будь-який момент часу визначається капітальною цінністю очікуваного потоку квазіренти порівняно з короткостроковим прибутком від порушення. Потік квазіренти складається з доходів від трансакційно-специфічних інвестицій, які можуть бути втрачені унаслідок розриву відносин, і підвищення витрат на покупку ресурсів і продаж послуг на ринку, після того, як розрив буде розголошений. Капітальна цінність очікуваного потоку квазіренти (або витрат капіталу фірми, що використовує політику обману свого партнера) називається капіталом торгової марки фірми. Чим більше капітал торгової марки трансактора, тим більше зона самовиконуваності контракту.

Вірогідність виникнення здривства може бути понижена шляхом прописування таких умов, які захищаються судом. Спираючись на судовий захист, трансактори можуть заощадити на необхідному капіталі торгової марки, щоб зробити контракт таким, що самовиконується при даній зоні *ex post* умов, і можуть змінити межі зони самовиконуваності, щоб точніше реагувати на ринкові зміни.

Шляхом специфікації в контракті явних, гарантованих судом умов, таких як визначення якості продукції, трансактор законним шляхом обмежує себе відносно змінних, якими він може маніпулювати з метою здривства. Таким чином, можливості виходу трансакторів за межі зони самовиконуваності обмежені. Явні умови контракту економлять на необхідному капіталі торгової марки, необхідному трансакторам для здійснення специфічних інвестицій.

Явні контрактні умови також змінюють межі зони самовиконуваності, щоб розширити спектр можливих *ex post* ринкових ситуацій, які ймовірно потраплять в ту зону, де виконання залишається гарантованим. Цього досягають шляхом запису таких умов контракту, які найточніше співвідносять дійсний капітал торгової марки фірми з можливими вимогами, що стосуються різних станів зовнішнього середовища. Трансактор, який за контрактом буде зобов'язаний здійснювати специфічні інвестиції, визначається на основі порівняння вірогідних майбутніх вимог сторін до торгової марки з капіталом торгової марки, що є у кожного трансактора. Як правило, трансактор з меншим капіталом торгової марки буде зобов'язаний здійснювати специфічні інвестиції. «Незвичайні» умови контракту у діловій практиці часто пояснюються як засоби, що дозволяють заощадити на обмеженому капіталі торгової марки, який мають в своєму розпорядженні трансактори.

Таким чином, трансактори розробляють оптимальну контрактну угоду, навмисно ухвалюючи рішення *ex ante* залишаючи деякі умови контракту точно не прописаними і для гарантії виконання покладаючись на неявний механізм примушення, пов'язаний з торговою маркою. Раціональні трансактори складають ефективні контрактні угоди, намагаючись мінімізувати потенціал здрирства і оптимально розподілити цей потенціал між трансакторами відповідно до капіталу їх торгової марки і очікуваних подій. Вибрані трансакторами умови контракту у сукупності з даною величиною капіталу торгової марки трансакторів визначають розмір і межі зони самовиконуваності угод. До тих пір, поки трансактори знаходяться у межах цієї зони, неявні умови контракту виконуватимуться, а невірні записані умови *ex post* будуть коректуватися. Явні умови, які визначають зону самовиконуваності, можуть розглядатися як контрактна конституція. Вона не повинна часто мінятися, щоб мінімізувати ренту, що розсіюється у процесі торгів за перегляд умов контракту.

У новій інституціональній економічній теорії акцент зроблений на неповний, або відносницький контракт, який також є таким, що самовиконується. Відносницькі (імпліцитні) контракти відносяться до ситуацій, коли існує двостороння залежність між економічними агентами у зв'язку із використанням специфічних ресурсів. Пригадаємо, що специфічність активу припускає отримання доходу, що стійко перевищує величину альтернативних витрат.

Існує два підходи до дослідження відносницьких контрактів. Перший, виділений неокласичною теорією неповних контрактів,

припускає застосування мікроекономічного інструментарію, вивчає проблеми пов'язані з незалежністю ухвалення рішень, вертикальної інтеграції тощо. Другий підхід можна назвати трансакційною теорією неповних контрактів, оскільки він заснований на економічній теорії трансакційних витрат. Порівняльний аналіз підходів представлений у табл. 5.3.

Таблиця 5.3

**МОДЕЛІ НЕПОВНИХ КОНТРАКТІВ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ
І НЕОКЛАСИЧНИЙ ПІДХОДИ**

Вимірювання	Теорія трансакційних витрат	Оптимізаційна теорія неповних контрактів
Поведінкові передумови	Обмежена раціональність для всіх економічних агентів, що мають відносини до даного контракту	Вибірковість обмеженої раціональності: сторони контрактів повністю раціональні, судді — обмежено раціональні
Передумови відносно середовища	Радикальна (структурна) невизначеність (неповнота інформації)	Ситуація ризику або параметрична невизначеність (повнота інформації)
Інформаційні передумови	Інформаційні асиметрії між усіма сторонами, пов'язаними з виконанням і забезпеченням дотримання контракту	Асиметричність інформації між учасниками контракту і третіми сторонами (зокрема судом)
Безпосереднє джерело неповноти контракту	Обмежена раціональність, включаючи обмеження на обчислювальні можливості і можливості кодифікування умов контракту	Неверифікованість третьою стороною змінних, що мають відношення до виконання контракту
Мета моделювання	1. Дизайн структур управління операціями (визначення між-індивідуальних і колективних структур), що містять можливості адаптації до непередбачених подій 2. Оцінка рівня трансакційних витрат 3. Виявлення порівняльних переваг інституційних альтернатив	1. Налагодження стимулів ex ante за допомогою специфікації дій, що відповідають різним варіантам розвитку подій 2. Оцінка оптимальності рішень за допомогою порівняння результатів, одержаних на основі використання того або іншого набору правил з умовами повного контракту, зокрема мінімізація відхилень рівня інвестицій від оптимального

Вимірювання	Теорія трансакційних витрат	Оптимізаційна теорія неповних контрактів
Основний внесок моделі	1. Пояснення різноманіття структур управління операціями 2. Аналіз взаємодоповнювання і взаємодії різних механізмів управління операціями	Жорсткий аналіз впливу інституційних рамок на ефективність контрактів в умовах екзогенності самих інституційних рамок
Аналітичні межі	Методологічні труднощі, пов'язані з узагальненням гіпотези щодо обмеженої раціональності і поясненням координації дій з погляду їх порівняльних переваг і вад	Логічна непослідовність, зокрема, довільна передумова про обмеженість раціональності суддів разом з повною раціональністю контрагентів

Економічні агенти усвідомлюють можливість виникнення у майбутньому непередбачуваних подій, що вимагає адаптації планів і дій. Ігнорування можливості виникнення непередбачуваних обставин означає недооцінку необхідності адаптації до них, а також відмову від створення дієвого механізму, що трансформує нову інформацію у систему організаційного знання і тим самим змінює останнє.

Інституційним інструментом, що дозволяє забезпечити гнучкість і адаптацію до умов, що змінюються, є неповний контракт. В неповному контракті раціональність визначається не доступністю інформації про його умови третій стороні, зокрема суду, як в неокласичних неповних контрактах. Тут обмежена раціональність на стороні суду цілком поєднується з необмеженою раціональністю економічних агентів, які беруть участь у контракті.

Разом з тим послідовне застосування передумови про обмежену раціональність передбачає, що учасники контракту не можуть з достатньою мірою достовірності визначити майбутнє. У цьому випадку наслідком раціональної непроінформованості є конструювання набору правил, що дозволяють справитися з проблемами координації у зв'язку з виникненням непередбачених обставин. Дані правила включають такі компоненти, як: схеми стимулювання і примушення з урахуванням витрат визначення внеску кожного з учасників контракту у створення потоку квазі-ренти; механізми спостереження (верифікації); процедури вирі-

шення спірних питань у разі добросовісної і у той же час різної інтерпретації контрагентами однієї і тієї ж ситуації.

Достатній ступінь невизначеності існує в системах для того, щоб виправдати адаптивний і послідовний процес ухвалення рішень індивідами або фірмами. Фірми повинні організовувати свої ділові взаємини, зважаючи на специфічність активів і частоту трансакцій як головні чинники, що впливають на вибір. Ці властивості враховуються для визначення положення організації між полюсами класичного і відносницького контрактів. Звідси випливає висновок, що ринок як управлінська структура економічно вигідний в умовах регулярних, постійних або випадкових трансакцій. За цих умов відповідність сторін один одному неістотна, головне, що зміст операції визначається формальними умовами контракту з використанням правових норм. Іншими словами, описані дії відповідають класичному контракту (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

ВИДИ КОНТРАКТІВ І МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЯМИ

Частота операцій	Специфічність ресурсів		
	загального призначення	малоспецифічні	ідіосинкратичні
Одиничні	Класичний (управління за допомогою механізму цін)	Неокласичний (трибічна структура управління)	Неокласичний/відносницький (двостороння структура управління)
Спорадичні	Класичний (управління за допомогою механізму цін)	Неокласичний (трибічна структура управління)	Неокласичний/відносницький (двостороння структура управління)
Регулярні (безперервні)	Класичний (управління за допомогою механізму цін)	Відносницький (двостороння структура управління)	Відносницький (одностороння структура управління)

Якщо активи малоспецифічні або ідіосинкратичні, а частота операцій — одинична або спорадична, ефективнішими виявляються неокласичні контракти, що забезпечують гнучкість взаємодії і адаптацію до змін середовища при збереженні автономності агентів. Проте потрібна трибічна структура управління для вирішення конфліктів, тобто, потрібна третя сторона, а саме арбітражні або спеціалізовані суди.

Проблема істотно міняється, коли потрібні трансакційно-специфічні інвестиції, а взаємодія здійснюється на регулярній основі. У таких випадках відносницький контракт доречніший.

Сторони формулюватимуть контрактну конституцію так, щоб мінімізувати витрати адаптації до умов економічного середовища, що постійно змінюються. Мета полягає у тому, щоб знайти ефективну конституцію для відносницького контракту, що припускає досягнення бажаного результату з мінімально можливими загальними трансформаційними і трансакційними витратами. За словами О. Вільямсона, необхідно організувати трансакції так, щоб заощадити на обмеженій раціональності і одночасно захиститися від опортунізму. Таким чином, вертикальна інтеграція (за допомогою поглинання, злиття, створення власного виробництва) є не тільки прагненням фірми до максимізації економічного прибутку, але й засобом економії на трансакційних витратах.

Основними видами трансакційних витрат у контрактних відносинах є витрати на отримання інформації і попередження або запобігання опортуністичній поведінці контрагентів. Ці витрати взаємозв'язані: чим більше релевантні дані вдається виявити, тим нижче вірогідність виникнення опортунізму. Можна виділити різні види опортуністичної поведінки: ненадання інформації, ухилення, здріство і шантаж. Маніпуляція релевантними даними можлива зважаючи на їх асиметричний розподіл між контрагентами. Ухилення характерне для відносин поручителя і виконавця, коли останньому вдається приховати несумлінне виконання умов контракту, наприклад, докладаючи неоптимальний рівень зусиль при виконанні завдання. До здріства схильний індивід, що інвестує в специфічні активи. У разі розриву відносин він несе високі незворотні витрати. В той же час шантаж можливий з боку власника специфічних, перш за все людських, активів, оскільки здійснення трансакцій з використанням спеціалізованої технології виявляється вигідним обом контрагентам.

Спосіб боротьби з проявами опортунізму залежить від вибраної структури управління контрактними відносинами, яка у свою чергу визначається ключовими характеристиками трансакції. Як правило, основною з них розглядається специфічність активів. Якщо рівень специфічності низький, то раціональні контрагенти не стануть створювати спеціалізовані структури управління. При зростанні рівня специфічності сторони постараються надати гарантії окупності інвестицій. Проте чим більше ресурсів потрібно на створення гарантій, тим більшою мірою ризик перекладається на контрагента, що їх надає. Якнайкращим рішенням

проблем, що винакають є перехід до об'єднаного управління, в рамках якого найбільшою мірою можлива мінімізація трансакційних витрат, пов'язаних із приховуванням інформації, здирством і шантажем.

Очевидно, що для кращого розуміння чинників, що формують інституційні угоди, зокрема контрактні, необхідно звернути увагу на інші аспекти, а не тільки на трансакційних витрати і атрибути трансакцій. У цьому, можливо, полягатиме вдосконалення інституційної економічної теорії.

5.4. ПРАВА ВЛАСНОСТІ, КОНТРАКТИ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ДОТРИМАННЯ

Права власності і контракти. Розрізняють права власності, що закріплені в контрактних угодах і в інститутах, які визначають перелік можливих контрактів. Перші, як правило, виникають на базі індивідуальних рішень і, таким чином, відображають принцип одноголосності; останні звичайно виникають на різних рівнях колективних рішень і мають різні результати щодо добробуту.

Інституційне середовище як джерело системи правил включає абсолютні права власності, тобто такі, що визначені безвідносно до угод між окремими економічними агентами. Контракти як інституційні угоди є безпосередньою підставою для формування відносних прав власності. Відносні права власності — це такі права, які устанавлюються у рамках контрактів. Суть і структура контрактів (ринок, гібрид, фірма) визначаються інституційним середовищем. З іншого боку, інституційні угоди зв'язані з характеристиками прийнятої моделі поведінки людини (наприклад, обмежена раціональність і опортунізм). Обмін пучками правомірностей наділяє одержувачів повноваженнями на певні дії з рухомим або нерухомим майном. Контрактні угоди надають ефективні способи обміну пучками правомірностей. Проте переважаюча структура прав власності повинна визначати зміст контрактів, що укладаються. Структура прав існує як набір обмежень на специфічні пучки права, що можуть бути передані через обмін товарами і послугами. Контракти відображають структуру стимулів і антистимулів, що укорінюються у структурі прав власності і механізмах їх забезпечення.

Але якщо контрактні умови обмежені існуючим розподілом прав власності, то будь-яка принципова зміна у змісті контракт-

них угод повинна бути заснована на змінах існуючої структури прав власності або на розвитку нових прав. Можливості отримання виразу з'являються у зв'язку з формуванням і розвитком нових контрактних угод, дозволених існуючими інститутами, і нових інститутів, які змінюють розподіл прав власності і набір можливих контрактів. Таким чином, в новій інституціональній економічній теорії передбачається, що у будь-який момент часу існує деяка структура прав власності, що визначає санкціоновані поведінкові відносини, які управляють використанням обмежених ресурсів в економіці. У принципі всі індивіди повинні підкорятися цим юридичним і соціальним правилам. Проте дійсні взаємини відхиляються від нормативних розпоряджень і тому виникають питання контролю за виконанням правил, що мають ієрархічну структуру. Зміни в правилах нижчого порядку можуть здійснюватися при незмінених правилах вищого порядку, що спрощує деякі процедури, наприклад переукладення контрактів, оскільки правила вищого порядку (наприклад, права власності) залишаються тими ж, зберігаючи основу для консенсусу.

Забезпечення дотримання правил (прав власності, контрактів тощо). На думку А. Шастітко механізм санкціонування, або забезпечення дотримання контрактів, створює для порушника витрати, які він зіставляє з вигодами від порушення умов контракту відповідно до рівня компетентності і умотивованості. Повні витрати порушення контракту включають прямі санкції і упущені вигоди, які могли бути одержані при добросовісному дотриманні умов контракту. Значить, очікувана корисність економічного агента у разі дотримання контракту повинна бути більше очікуваної корисності агента у разі порушення контракту. Таким чином, діяльність з забезпечення дотримання контрактів повинна зробити дотримання умов угод вигідним. Така діяльність передбачає, по-перше, отримання інформації про сам факт порушення; по-друге, загрозу застосування санкцій або фактичне їх застосування при виявленому порушенні. Залежно від того, хто і яким чином здійснює дії з забезпечення дотримання контрактів, можна виділити механізми самовиконання і забезпечення дотримання умов угод за допомогою третьої сторони.

Витрати забезпечення дотримання контрактів (правил) можна розділити на два компоненти: 1) цінність ресурсів, що витрачаються гарантом; 2) ризик збитку, що може бути нанесений гаранту у процесі виконання ним своїх функцій. Оскільки діяльність з дотримання умов контракту зв'язана з витратами, то вибір її форми залежить від того, яке співвідношення між цими витратами і втратами у разі

порушення умов контракту. Якщо витрати захисту контракту для постраждалої сторони вище за втрати, пов'язані з порушенням умов контрагентом, то санкції у загальному випадку застосовуватися не будуть. Звідси можливість ефективного припинення контракту. Дотримання умов контракту забезпечує достовірну загрозу примушення або його застосування. Примушення означає створення для його суб'єкту витрат за допомогою загрози санкцій або їх застосування. Примушення може приймати різні форми: пряме застосування фізичної сили відносно порушника і (або) відносно активів, які він має у своєму розпорядженні; непрямі форми, наприклад підрив репутації порушника, що утрудняє подальше укладення угод; конфіскація частини активів; недоотримання доходу із-за розповсюдження викриваючої інформації і ін.

Нагадаємо, що контракт (а в ширшому плані — правила) вважається таким, що самовиконується, якщо його виконання може забезпечуватися безпосередньо його учасниками. Це означає, що не потрібен участі третьої сторони, що забезпечує дотримання умов контракту. Причому самовиконуваність може бути закладена в автоматично діючі умови контракту (наприклад, коректування цін). Відмітимо, що особливістю неформальних правил часто є механізм їх самопідтримки (самовиконання), що не вимагає створення спеціалізованого органу, який забезпечує дотримання цих правил. Самовиконуваність контракту може бути забезпечена наступними способами: 1) обмін заставами, тобто у разі порушення умов контракту порушник втрачає право на заставу, а задаткоотримувач набуває повного пучка правочинності; 2) використання обмінів, що персоналізуються. Знання контрагента, поперше, дозволяє з низькими витратами виявити порушення; по-друге, забезпечує високу вірогідність повторення операцій; по-третє, дає можливість цілеспрямовано і адекватно використовувати санкції.

Багато контрактів вимагають участі в забезпеченні їх дотримання третьої сторони, що обумовлює застосування функцій як держави, так і недержавних організацій. Третя сторона виступає як агент (виконавець) по відношенню до сторін, що уклали контракт (гарантом). Характеристики третьої сторони визначають дві форми гарантування контрактів: приватну і публічну. Для гарантів (видів захисту) права власності і контрактів характерні множинність і «багатошаровість». Держава достатньо часто виступає як «кінцевий» гарант надійного захисту операцій.

До порушників правил застосовуються санкції. Виділяється декілька критеріїв класифікації санкцій. Перший критерій — мо-

тиваційний, виділяє стимулюючі і дестимулючі санкції. Другий критерій — суб'єктний, розрізняє, які суб'єкти забезпечують здійснення санкцій. Суб'єктами гарантій можуть бути: один з його суб'єктів контракту, обидва суб'єкти, третій суб'єкт, норма, звичай, держава.

Таким чином, якщо панує звичай дотримуватися чужих прав власності і виконувати укладені контракти, то держава виступає в ролі «кінцевого» гаранта, втручаючись через судову систему тоді, коли порушення правил здійснилося. Прагнення зберегти репутацію і проявити добру волю є основоположною гарантією, масовою нормою поведінки.

Таким чином контракти і процес їх виконання відіграють центральну роль в сучасній інституціональній економіці. Пошук пояснень безлічі контрактних угод, що здійснюються, створюють широке поле для досліджень. Нова інституціональна економічна теорія особливу увагу приділяє відносницьким контрактам і приватному порядку вирішення конфліктів. Контрактні зобов'язання повинні заслуговувати довіри, а це може бути досягнуте, зокрема, застосуванням різних гарантійних засобів. Права власності і контракти тісно зв'язані одне з одним в інституційній структурі суспільства. Гарантами виконання правил можуть бути держава, приватна особа, а також норми, звичаї. Вивчення механізму санкціонування, або забезпечення дотримання правил (контрактів, прав власності тощо), — важлива частина інституціональної теорії.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Вертикальна інтеграція
- Гібридна інституційна угода
- Класичний контракт
- Контракт
- Механізм управління трансакціями
- Неокласичний контракт
- Повний контракт
- Неповний контракт
- Неявний контракт
- Відносницький контракт
- Контракт, що само виконується
- Репутація
- Транс актори
- Ідіосинкратичні ресурси
- Малоспецифічні ресурси

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. У чому полягає специфіка визначення контракту у новій інституціональній економічній теорії?
2. Перерахуйте основні критерії виділення трьох типів контрактів.
3. Студенти навчаються на контрактній, платній основі. Проаналізуйте зміст такого контракту. До якого типу він відноситься?
4. Які відмінності контрактів купівлі-продажу, оренди, а також трудового і кредитного контрактів.
5. Які відмінності найбільш істотні в класичному, неокласичному і відносницькому контрактах?
6. Пригадайте модель принципала—агента. Яка її суть і роль в сучасній економіці?
7. Чим ви поясните різноманітність контрактних форм? Які з них, по-вашому, переважають?
8. Які економічні теорії контрактів ви знаєте? У чому їх відмінності?
9. Дайте характеристику контракту, що самовиконується?
10. Назвіть суб'єктів, що можуть бути гарантами виконання контрактів (правил).
11. Чому контракти відіграють важливу роль у сучасній економіці? Який їх зв'язок з правами власності?

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Якими причинами, на ваш погляд, пояснюється той факт, що крупні торгові компанії, що володіють поширеними в Європі і світі мережами універсальних магазинів у 1990-х рр. не виявляли цікавості (або виявляли лише незначну цікавість) до українського ринку, тоді як ряд крупних виробничих транснаціональні корпорації (такі, наприклад, як Coca Cola) присутні тут з самого початку 1990-х рр.?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Артек, 2001. — Розд. 3.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. Д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 4.

3. Институциональная экономика.; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. — Гл I.4.

4. *Кудряшова Е.Н.* Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учеб пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — С. 99-104

5. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Тема 8.

6. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук.ред.пер. В.П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — Р. 9.

7. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катыкало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петербур. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 2.

8. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 12, 13.

Додаткова

1. Институциональная экономика.; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. Гл I.4.

2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 4.

3. *Тамбовцев В.Л.* Введение в экономическую теорию: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004.

4. *Харт О.Д.* Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы / Под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 206—236.

5. *Шаститко А.* Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопр. экон. — 2001. — № 6. — С. 80—99.

6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 6.

РОЗДІЛ 6

ТЕОРІЯ ФІРМИ

6.1. ТИПИ ІНСТИТУЦІЙНИХ УГОД: РИНОК, ГІБРИД, ФІРМА

Виділяється три типу інституційних угод: ринок, гібридні угоди і фірма. Необхідно визначити, за яких умов може бути вибрана та або інша форма економічної координації або організації діяльності.

Умови вибору між різними інституційними альтернативами, визначається тим, що ринкова мотивація сприяє жорсткішому контролю за виробничими витратами, але із їх зростанням до певного рівня адаптація значно утрудняється. Ринкові операції переважають при низькій специфічності активів унаслідок нездатності фірми контролювати виробничі витрати. Фірма переважає при високому рівні специфічності активів, оскільки посилюється двостороння залежність, а ринкові стимули заважають адаптації до зовнішніх змін.

В рамках ринкових угод трансакційні витрати з посиленням специфічності ресурсів ростуть швидше, ніж у гібридних формах, більшою мірою пристосованих для обслуговування складних операцій, що вимагає взаємної адаптації сторін в процесі реалізації угоди. У свою чергу в гібридних формах трансакційні витрати ростуть швидше, ніж в ієрархічних трансакціях. Динаміка трансакційних витрат в рамках різних інституційних угод має властивість транзитивності.

На основі поєднання цих двох властивостей виділяються умови співіснування різних інституційних угод, що відповідають принципу мінімізації трансакційних витрат.

Запропонована О. Вільямсоном модель дозволяє показати, що зростання ефективності виробництва може бути забезпечене за рахунок не тільки технологічних змін, зокрема у зв'язку з використанням специфічних ресурсів, але і переходу до відповідних форм інституційних угод.

При нульовій специфічності ресурсів трансакційні витрати мінімізуються за допомогою ринкових інституційних угод і класичних контрактів відповідно. Це пояснюється тим, що економі-

чні агенти зберігають стимули до ефективної діяльності унаслідок неінтегрованості прав власності і відсутності необхідності в обміні дорогою інформацією, зв'язаною з використанням специфічних ресурсів. Тут не виникає проблеми забезпечення іншої, окрім ринкової, координації.

У міру зростання специфічності ресурсів трансакційні витрати, зв'язані з використанням механізму цін, збільшуються швидше, ніж трансакційні витрати в ієрархічних структурах, зокрема у зв'язку із загрозою опортуністичної поведінки. Поступово вигоди від використання ринкового механізму зменшуються, тому він заміщається гібридними формами організації виробництва.

Порівняння ринкового механізму координації з внутрішньофірмовим має переваги до тих пір, поки ступінь специфічності ресурсів не перевищує певного порогового значення. У разі перевищення даного значення необхідно порівнювати трансакційні витрати для гібридної форми і фірми.

Зокрема, існуюча в даний час тенденція до дезинтеграції (мабуть, в розвинених країнах), тобто розширенню ринкових і гібридних форм інституційних угод, наприклад франчайзингу, пояснюється за допомогою аналізу трьох варіантів: 1) зниження постійних трансакційних витрат; 2) зниження змінних трансакційних витрат; 3) зниження специфічності ресурсів, що використовуються у рамках трансакцій.

Таким чином, можна зробити висновок, що із зростанням специфічності використовуваних ресурсів ускладнюються трансакції і взаємини між агентами, що вимагає складнішої структури управління операціями. Організаційні форми і їх розподіл змінюються під впливом як технологічних, так і інституційних чинників.

Ієрархія — це вертикальна інтеграція. Вона характерна для централізованої економіки та внутрішньокорпоративних (внутрішньофірмових) взаємин, основаних на жорсткому регулюванні. Ринкове саморегулювання використовується переважно для посередництва в неспецифічних трансакціях, а ієрархія (вертикальна інтеграція) застосовується для трансакцій, де є висока взаємна залежність.

Фірма і ринок різняться за своєю суттю правовими відмінностями у регулюванні контрактів тому, що ринкове саморегулювання через комерційне право забезпечує певну автономію сторін, а внутрішньофірмові відносини намагаються зруйнувати автономію шляхом застосування примусу та санкцій. На макроекономічному рівні ринкове саморегулювання через меха-

нізм неформальних норм і правил забезпечує певну автономію суб'єктів господарювання, що виявляється через горизонтальну інтеграцію й контракцію. Правове (інституціональне) регулювання спирається на законодавство (формальні правила), що обмежують поведінку суб'єктів (фірм).

Базовими чинниками впливу на поведінку фірми з розвитку контрактних умов *ex ante* та *ex post*, коли ділова операція виходить за межі ринку і підпорядковується єдиному власнику є: зміна прав власності, система стимулювання і структура управління. Першим чинником є зміна власності за визначенням. Навіть за незмінності інституціональних формальних правил стимулювання між фірмою та ринком фактичні стимули зазнають змін унаслідок змін власника активу. Відповідно, формальні правила, як відображення змін в інституціональній структурі економіки зазвичай мають адаптуватися. У будь-якому випадку будуть утворюватися нові структури управління, що підтримують вказані правила і забезпечують цілісність внутрішніх відносин обміну.

Усі фірми функціонують у певних організаційно-правових формах, передбачених законодавством даної країни. Необхідно відзначити, що в Україні використовують поняття «підприємство», а не «фірма». Згідно із Законом України «Про підприємства», «Підприємство — основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство — самостійний господарюючий статутний суб'єкт, що має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою отримання відповідного доходу».

Тепер перейдемо до аналізу поведінки суб'єктів, які діють у змішаній економіці, що функціонує на ринковій основі. Умови, що впливають на економічну поведінку фірм, можна поділити на функціональні й інституціональні. У свою чергу, функціональні умови ділять на макроекономічні і мікроекономічні. До макроекономічних умов, що впливають на поведінку фірм, належать величина платоспроможного попиту, доступність кредитних ресурсів (залежно від рівня процентних ставок), рівень інфляції, зайнятості й оподаткування.

Умови діяльності фірми на мікрорівні можуть бути зовнішніми та внутрішніми. До зовнішніх належить стан ринкового середовища. До внутрішніх — тип власності, форма організації бізнесу, способи організації праці і форми матеріального стимулювання працівників, а також способи організації й управління виробничим процесом, які залежать від особливостей самого суб'єкта господарювання.

Із погляду інституціонального підходу поведінка фірми в ринковій економіці визначається її внутрішньою структурою. З позицій неокласичного підходу поведінку фірми визначають умови, які є зовнішніми стосовно неї. До цих умов належить поведінка постачальників, споживачів, конкурентів, наявність трудових ресурсів.

У сучасних умовах ділові фірми часто мають складні структури і практично прагнуть до розподілу доходу і прав контролю в організації серед багатьох людей. Тому дії фірм за інших рівних умов залежать від того, які індивіди ухвалюють рішення у фірмі, які персональні завдання і плановані перспективи цих індивідів, як поведінка тих людей, що приймають рішення, контролюється іншими зацікавленими сторонами в організації, а також які чинники впливають на винагороди, призначені для різних членів фірми. Дійсно, внутрішня організація фірми впливає на розподіл вигод і тому на індивідуальну поведінку. При певній структурі прав власності політика, що проводиться, може і не бути направлена на мінімізацію суми виробничих і трансакційних витрат фірми. Більш того, у світі з асиметричною інформацією, великою невизначеністю і частими екзогенними шоками для попередження відхилень від строгої мінімізації витрат не можна покладатися на дію досконалої конкуренції.

6.2. СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Фірма є одним з основних елементів ринкового господарства, а теорія фірми — важливою складовою частиною нової інституціональної економічної теорії. До аналізу фірми існують різні підходи. У неокласичній теорії поняття фірми фактично збігається з поняттям виробничої функції. Дж. Хікс визначає фірму як відокремлену господарську одиницю, функціонування якої не пов'язане з особистими потребами підприємців. У цьому визначенні підкреслюються такі моменти: по-перше, фірма виступає сполучною ланкою між суб'єктами господарювання як споживачами й цими ж самими суб'єктами як продавцями ресурсів виробництва і, по-друге, фірма не просто суб'єкт господарювання, а відокремлений суб'єкт економічної структури. Вона самостійно ставить і вирішує численні питання з виробництва, серед яких найбільш важливими є такі: що виробляти, в якій кількості і якої якості; як виробляти, за допомогою якої технології та якої організації виробництва; для кого виробляти. На протилежність ринку,

фірма є ієрархічною або плановою системою, де всі ключові питання розв'язуються власниками. Неокласичні моделі розглядають фірму крізь призму максимізації прибутку, вважаючи, що її поведінка схожа з поведінкою індивідуального підприємця, а також залежить від структури ринку, на якому вона здійснює свою діяльність.

Ф. Найт аналізує фірму як інститут ефективного розподілу ризику, спираючись на поняття ухилення від ризику і витрати придбання інформації, і визначає прибуток як винагороду за усунення невизначеності. Концепція Р. Коуза зв'язана із трансакційними витратами, що примушує застосовувати відносницькі контракти і координувати дії на основі розпоряджень підприємця і адміністративного контролю. А. Алчіан і Г. Демзец розробили теорію групової (бригадної) організації, критикуючи концепцію адміністративного контролю, запропонувавши здійснювати мотивацію через «залишковий дохід». Концепція О. Харта зв'язана з неповнотою контрактів і загрозою здириства. О. Вільямсон, розвиваючи ідеї Р. Коуза (вибір дискретних інституційних альтернатив) пояснює появу фірми необхідністю зменшення трансакційних витрат.

Тривалий час, із погляду мікроекономічного підходу, фірму розглядали як «чорний ящик». Так, А. Алчіан і С. Вудворт зазначають: «Колись організація кооперації різних видів економічної діяльності, яку ми називаємо фірмою, була чорним ящиком. До нього входили праця та капітал, а виходили продукти. Рушієм цього процесу виступала максимізація багатства, а управляли ним закони прибутковості». Такий підхід виключає необхідність вивчення внутрішніх аспектів фірми: організацію, контроль, поведінку персоналу.

Теорія трансакційних витрат і теорія фірми відкидають такий спрощений підхід. Як уже зазначалось, основоположником цих теорій є Р. Коуз, але хронологічно його теоріям передувала концепція Ф. Найта, який вважав важливою ознакою фірми відносно найму та пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками й підприємцями. Трактування Р. Коуза було іншим, він пояснював існування фірми прагненням уникати витрат зі здійснення операцій на ринку. Розвиваючи цей підхід, У. Меклінг і М. Дженсен визначили фірму як «мережу контрактів». Ринок і фірма з цього погляду є альтернативними способами укладання та здійснення контрактів. Ринок можна визначити як мережу зовнішніх контрактів, а фірму — як мережу внутрішніх контрактів. Зростання трансакційних

витрат через неефективність зовнішніх контрактів обмежує сферу діяльності ринку. Це, у свою чергу, зумовлює існування великих фірм, для яких проблема зовнішньої угоди й можливості опортуністичної поведінки в багатьох випадках знімається розвитком внутрішніх контрактів.

Контрактний підхід до фірми передбачає дві її форми: U-форму і M-форму. U-форма відрізняється невеликими витратами контролю й значними трансакційними витратами. Вона характерна для фірми, що виготовляє один товар, в якій право ухвалювати рішення з приводу довгострокової стратегії й поточних операцій належить вузькій групі власників або менеджерів. Їй властива значна економія від масштабу та низькі організаційні витрати. M-форма характеризує фірму зі складною мережею підрозділів, що випускає велику номенклатуру продукції. Така форма організації характеризується самостійністю в прийнятті короткострокових рішень на рівні відділу. Стратегічні рішення ухвалює центральне керівництво, вони стають її головною функцією і для її виконання дирекція спирається на невелику групу експертів. Виникнення такої форми організації веде до створення багатопродуктових фірм великого розміру, що вимагає диверсифікованих інвестицій і стратегії, оскільки цілями фірми стають не тільки збереження й розширення ринку вже існуючих товарів, але й проникнення на нові ринки. Така форма організації характеризується значними організаційними витратами.

Відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях породжує конфлікт інтересів між власниками та керівниками. Цю проблему порушує теорія принципал-агента. Мета власника — максимізація прибутку. Цілі керівників — спокійне існування; престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси; професійний інтерес. Конфлікт між інтересами власників і менеджерами поглиблюється завдяки асиметрії інформації. Оскільки керівники знаходяться ближче до виробництва, вони мають у своєму розпорядженні більше інформації про стан справ фірми. Проблема опортуністичної (з погляду власників) поведінки керівників розв'язується шляхом контролю над діяльністю менеджерів і розвитком інформаційної внутрішньокорпоративної інфраструктури.

Значний внесок у розуміння дій фірми здійснює біхевіоральна теорія, що досліджує фірму крізь призму індивідуальних мотивацій її членів і зв'язаних з нею суб'єктів. Біхевіоризм — течія у психології, яка свідчить, що об'єктом психологічних досліджень може бути тільки видима поведінка людей і тварин.

Фірма є не чорним ящиком, а організацією осіб або груп, які поводяться згідно з індивідуальними мотиваціями. У зв'язку з цим фірма не прагне однієї цілі — максимізації прибутку, а керується цілою низкою цілей, що відображають наміри членів організації на різному рівні аспірації. Виявлення диференційованих аспірацій і мотивацій одиниць і сприйняття своєї ролі в організації приводить до внутрішніх конфліктів, які впливають на дії фірми і її позиції на ринку. Ці дії можуть мати рівнонаправлені або різнонаправлені (такі, що не збігаються) вектори цілей. У цьому випадку необхідна інфраструктура узгодження диференційованих цілей. У рамках корпоративної ієрархії — це внутрішня інфраструктура узгоджень, а в зовнішньому оточенні подібну функцію виконує ринкова інфраструктура як процес багатоступеневого пошуку ринкової рівноваги між суб'єктами.

Підхід до фірми як до організації (комплексного устрою внутрішнього й зовнішнього поєднання та конфронтації інтересів різних груп, а також суб'єкта, що виступає як співавтор сигналів зовнішнього оточення, а не пасивний їх одержувач), є характерним для неоінституціональної теорії — теорії агенції й теорії трансакційних витрат.

Теорія агенції з'ясовує поведінку фірми крізь призму цілей різних груп, зв'язаних із нею. Власність і управління фірмою не завжди знаходяться в одних руках, тоді маємо справу з відносинами агенції, а саме «контракт, в якому одна і більше осіб (власників) надають роботу іншим особам (агентам), щоб вони працювали від їх імені, що дає деякі права агентам». Така ситуація веде до опортунізму менеджерів і використання даних власником прав для реалізації власних цілей і дій, що суперечать правилам максимізації вартості фірми (прибутку акціонерів).

Центральною проблемою теорії трансакційних витрат є опортунізм при обмеженій раціональності поведінки. Успіх фірми на ринку залежить від того, наскільки правильно вона оцінить трансакційні витрати здійснення угод і який механізм їх регулювання вибере. Фірма має вибір: провести угоду за допомогою ринку і нести витрати, що випливають із невизначеності оточення й недостатньої інформації, або здійснювати дії у рамках фірми — ієрархічного устрою, де з'являються витрати, зв'язані з внутрішнім узгодженням операцій.

Два біхевіоральних припущення, на які неодноразово посиляється теорія трансакційних витрат — це обмежений раціоналізм та опортунізм. За першим, люди-агенти діють зумисно раціонально, однак обмежено. Ця обставина є справедливою та істотною

впливає на спосіб сприймання об'єкта контракту. За другим, люди-агенти не завжди виконують свої обіцянки, а відступають від букви контракту кожного разу, коли це відповідає їх цілям.

Вибір відповідних пропорцій між ринком і ієрархією в діях фірми, з погляду оптимізації операційних витрат, через труднощі у передбаченні можливої поведінки окремих суб'єктів і необхідності здійснювати додаткові витрати на страхування, дуже складний.

Важливим пунктом у з'ясуванні дій фірми є проблема уникнення безпосередньої конкуренції й заміни її коопераційними діями. На думку Г. Річардсона, між ринком та ієрархією є ще третя форма інституційних економічних дій: співпраця між підприємствами (*interorganizational collaboration*). Створюючи інфраструктуру коаліцію (наприклад, стратегічний альянс), обидві сторони усувають невпевненість завдяки кращому передбаченню дій партнерів і оточення. Такий вибір форми координації забезпечить фірмі розвиток необхідних умінь.

Таким чином, теорія Г. Річардсона вписується в концепцію ендогенного розвитку, прийняту представниками ресурсної течії теорії фірми. Очевидно, співпрацю між конкурентами можна вважати новою формою конкуренції. Суб'єкти, що беруть у ній участь, мають свої цілі, але готові на компроміси тоді, коли їх стратегічні цілі схожі. Основою для компромісів є можливість навчитися у конкурентів і таким чином підвищити свою компетентність, зберігаючи одночасно свої вміння завдяки імітації (що на практиці дуже складно).

Отже, фірма — це складна економічна система з великою різноманітністю цілей, які можуть породжувати певні конфлікти в ній самій. Різні підходи до пояснення існування фірми розкривають окремі сторони її функціонування, але для виявлення особливостей економічної поведінки необхідно розглядати усі напрями діяльності фірми, що зумовлює використання синтезу наявних підходів.

У даний час, кожна з теорій описує фірму, концентруючи увагу на одному або декількох аспектах або принципах діяльності: виробництві, обміні, типі раціональності, порядку ухваленні рішень тощо. У зв'язку з цим класифікація теорій також здійснюється за різними критеріями.

У еволюційній економічній теорії специфіка зв'язку фірм з їх власниками, клієнтами і постачальниками виробничих ресурсів пояснюється організаційною рутинною. Існуючі зв'язки виступають окремими сторонами функціонування виробництва у цілому,

а істотним питанням є ефективність функціонування у будь-який конкретний момент часу і вірогідність його поліпшення у перспективі. Таким чином, як і в ортодоксальній теорії, обмін не є для еволюційної економічної теорії предметом головного інтересу.

С. Уінтер використовує термін «ортодоксія робочих матеріалів» для позначення новітніх досліджень, проведених теоретиками у рамках моделі що оптимізує поведінку і що пояснює структуру взаємин між дійовими особами, залученими у фірму. Ці дослідження присвячені проблемі спонукальних мотивів, інформації і контролю як у відносинах між власниками фірми і менеджерами, так і у відносинах між менеджерами і працівниками. Багато цих досліджень проведені у рамках моделі принципала—агента; критеріями тут служать рівноважні стани за відсутності кооперації і субоптимальні результати унаслідок недосконалого виконання контрактів.

В економічній теорії трансакційних витрат визнається, що існують різні шляхи організації трансакцій (або різні «способи управління» трансакціями), вони розрізняються за своїми витратами, що залежать від характеристик даних трансакцій. Прогрес у посиленні операціонального змісту моделей, створених в рамках цієї парадигми, був досягнутий не шляхом розвитку техніки безпосереднього вимірювання трансакційних витрат, а шляхом розробки робочих гіпотез про те, де найбільш вірогідні серйозні організаційні проблеми, зв'язані з трансакціями.

Таблиця 6.1

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Предмет головного інтересу	Рациональність	
	необмежена	обмежена
Обмін	Ортодоксія робочих матеріалів	Теорія трансакційних витрат
Виробництво	Ортодоксія підручників	Еволюційна теорія

Еволюційна економічна теорія підкреслює неминучість помилок рішень у світі невизначеності і впливу економічного середовища як на виявлення помилок, так і на їх замовчання. Подібно до економічної теорії трансакційних витрат, еволюційна економічна теорія звертає увагу на реальну економічну поведінку, а не на гіпотетичну множину альтернативних варіантів. Головною проблемою теорії фірми тут є осмислення взаємозв'язаних поступальних процесів змін в технології і організації.

В ортодоксії робочих матеріалів і в економічній теорії трансакційних витрат на передній план виступає структуризація операцій (тобто обмін), а в виробництві і виробничим витратам відводиться допоміжна роль.

Теорія трансакційних витрат як поведінкову передумову розглядає обмежену раціональність, якої дотримується і еволюційна економіка. О. Вільямсон підкреслює, що якщо визнати економічну поведінку навмисно раціональною, то це додає до аналізу економічних інститутів «орієнтацію на мінімізацію витрат». Аналогічно в еволюційних моделях фірми — це організації, що прагнуть отримати прибуток.

Неокласична теорія фірми. Під фірмою в неокласичній теорії розуміється економічний суб'єкт, який займається виробничою діяльністю і володіє господарською самостійністю в ухваленні рішень. Фірми характеризуються безліччю виробничих можливостей і виробничими функціями, що виражають залежність результатів виробництва від використуваних ресурсів, обумовлену технологічними і організаційно-економічними чинниками. Подібно до споживачів, фірми — одиничні суб'єкти економіки, вони економічно раціональні, максимізують поточний прибуток або дисконтовану вартість очікуваних грошових доходів. Фірми діють на ринках однорідних товарів, це ринки готівки виробничих ресурсів або готової продукції. Контрактні угоди і інші види інституційного оформлення функціонування фірм передбачаються близькими до здійснення і вільними від трансакційних витрат. Інформація також повна і безкоштовна. Увага зосереджена на питанні про те, яким чином фірми, що координуються ринком, ухвалюють виробничі рішення, які є частиною рішення про масштабне розміщення ресурсів. Йдеться про витрати і випуск, їх зв'язок між собою, із існуючою технологією і ринковими силами. Вважається, що якщо фірма не прагне до максимізації прибутку, то вона програє в конкурентній боротьбі і буде витиснена з ринку в ході природного відбору, за допомогою механізму ринкової конкуренції.

У теорії загальної рівноваги фірми представлені як безліч виробничих можливостей, до яких додається мотивація, зв'язана з отриманням прибутку. Цю мотивацію можна логічно обґрунтовувати тим, що вона відображає єдині для усіх акціонерів інтереси. Фірмам ніякого логічного обґрунтування не дається. Як і споживачі, вони виступають в ролі первинних елементів теоретичної системи.

Цей загальний погляд на фірму і її поведінку поширений в сучасній економічній теорії і представлений в учбових курсах

«економікс». Проте у даний час базова неокласична модель має ряд модифікацій, що аналізують явища нецінової конкуренції, вплив географічного положення фірми на ціни продуктів і ресурсів, сезонного коливання виробництва — на зайнятість, проблеми управління запасами тощо. Окрім максимізації прибутку відомі інші цільові функції фірми — максимізація продажі, загальної виручки, доходу акціонерів, різні апроксимації функції корисності, стратегічні цілі тощо. Усі ці модифікації є реакціями на невідповідності між висновками неокласичної теорії і реальною практикою фірм.

Теорія агентських відносин. Агентська модель фірми, або модель принципала—агента описує діяльність підприємства у термінах взаємин між його власниками і менеджерами, а також між менеджерами і працівниками. Згідно цій концепції власники, що не працюють на підприємстві, як правило, не мають доступу до тієї інформації, якою володіє менеджер. Індивідуальна інтенсивність праці найманого менеджера також може залишитися поза увагою. Крім того, невизначено зв'язок між зусиллями менеджера і ефективністю роботи фірми. Потрібні істотні витрати з боку власника на організацію внутрішньофірмового і позафірмового контролю. Активізація менеджера за допомогою оплати праці залежно від ефективності роботи підприємства може призводити до різних результатів за певних умов. В деяких випадках активізація зусиль менеджера обходиться для власника дорожче, ніж згода на низький рівень інтенсивності його праці. Подібна ситуація виникає у взаєминах керівників і працівників.

Фірма в даній теорії характеризується системою взаємозв'язків між інтенсивністю роботи менеджерів і оплатою праці, між інтенсивністю їх роботи і ефективністю діяльності фірми в цілому, а також аналогічних залежностей, що описують взаємини між керівниками і працівниками. Поведінка фірми визначається впливом інтересів керівників (працівників) на виробничу і ринкову політику підприємства.

Теорія трансакційних витрат. Згідно Р. Коузу і його послідовників, основу фірми складає мережа (пучок) контрактів між власниками певних чинників виробництва. Іншими словами, фірма представляється сукупністю індивідуальних і групових учасників виробництва — працівників, керівників, власників різного роду активів, а також мережею явних і неявних контрактів, традицій і правил, що обумовлюють рамки поведінки учасників. Увага приділяється відмінності між двома видами економічних відносин: між працівниками або підрозділами одного підприємства

тва і між економічними агентами, що не належать до одного підприємства.

Фірма використовує три групи ресурсів: загальні, специфічні і інтерспецифічні (О. Вільямсон). Загальні ресурси — це ресурси, цінність яких не залежить від використання в даній фірмі: всередині і поза нею вони оцінюються однаково. Специфічні ресурси — це ресурси, цінність яких усередині фірми вищі, ніж поза нею. Інтерспецифічні ресурси — взаємодоповнювані, взаємоунікальні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки при використанні в даній фірмі. При ліквідації фірми цінність їх може стати дуже незначною. Тому фірма — це не просто мережа контрактів між власниками ресурсів. Її серцевину складає довготривалий відносницький контракт, зв'язаний з власниками інтерспецифічних ресурсів. Використання цих ресурсів створює синергетичний ефект, що перевищує суму внесків кожного учасника, зменшує загальні витрати фірми і дозволяє одержувати економічний прибуток (квазіренту). Різноманіття форм сучасних фірм пояснюється унікальністю специфічних і інтерспецифічних ресурсів, різноманіттям трансакційних витрат і способів їх мінімізації.

Ринок і фірма є альтернативними способами організації по відношенню до ринку. Р. Коуз на питання про існування фірми відповів, що з точки зору максимізації прибутку (або економічної ефективності) потрібна заміна ринків фірмами, якщо витрати використання ринків стають більші, ніж управлінські витрати. Г. Демсец, вважає, що правильним було б питання, чи буде сума управлінських і трансакційних витрат при внутрішньофірмовому виробництві більша або менша суми управлінських і трансакційних витрат при ринковій організації, оскільки у будь-якому випадку виникають витрати, пов'язані з обома типами витрат.

В рамках інституційно-еволюційної теорії розроблений ряд моделей, що пояснюють розвиток фірми як результат її інноваційної діяльності. Ці моделі схожі з ідеями І. Шумпетера про ендогенний технологічний прогрес.

Згідно моделі Нельсона—Уінтера, фірма є носієм «генів» — стійких технологічних, управлінських і інших правил, названих рутинами, що забезпечують її ідентичність у часі і відмінність від інших фірм. Подібно до того як людина слідує звичкам, фірма зберігає рутину, поки вони забезпечують рентабельність і виживання на ринку. В цілому діяльність фірми визначається взаєминами з іншими підприємствами і внутрішньою рутинною. Дотримання правил, що склалися, у будь-яких умовах максимізують прибуток, визначають мету і характер прийняття рішень.

Розрізняють три типи рутин: стандартні управлінсько-технологічні операції, стандартні інвестиційні операції, пошук. Перші два типи рутин задаються минулим досвідом або зовнішнім середовищем. Інноваційну діяльність представляє тільки третя рутина — пошук. Фірма може здійснювати його постійно або тільки тоді, коли інша рутина перестає забезпечувати прибуток. Пошук націлений на поліпшення або радикальне вдосконалення технологій, внутрішньофірмової організації, маркетингу і процедур самого пошуку. Пошук забезпечує зростання самої фірми, а значить, галузі і економіки в цілому. Фірма, що добилася успіху в пошуку, розширює свій капітал, об'єм виробництва, ринок.

6.3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ФІРМ

Не дивлячись на велику різноманітність ринкових структур, а також правил, інститутів і організацій, що дозволяють знизити витрати отримання інформації, контролю і примушення до виконання контрактних зобов'язань, в економіці крім автономних індивідів в ринковий обмін включені їх об'єднання, а саме фірми. Застосовуючи послідовно принципи неоінституціонального аналізу, потрібно визнати вирішальною передумовою існування фірм наявність у них порівняльних переваг у здійсненні певних видів діяльності. Чому виникають фірми і які причини, що визначають масштаб і сферу їх діяльності.

Фірма. У новій інституціональній економічній теорії фірма розглядається не як неподільна цілісність усередині себе, а як сукупність індивідів, об'єднаних для досягнення певної мети, що мають власну функцію корисності, максимізація якої впливає на їх поведінку.

Якщо раціональні індивіди об'єднуються для виробництва товарів або послуг, значить вони бачать в цьому певні вигоди. Таким чином, відповідь на питання про причини існування фірми передбачає виявлення її переваг перед ринковим обміном. Фактично, йдеться про з'ясування причин незадовільного функціонування ринкових інститутів, зокрема механізму цін, у процесі забезпечення індивідів повною, достовірною, своєчасною інформацією, координацію їх діяльності, примушення до виконання контрактних зобов'язань.

Фірма — це безліч асиметричних спонтанних обмінів, в яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд.

Відмінною рисою фірми є витіснення механізму цін як способу координації діяльності індивідів. Внутрішньофірмове управління здійснюється за допомогою наказів виконавцям — власникам людських активів і передислокації капітальних активів відповідно до розпоряджень осіб, що ухвалюють рішення. У цих умовах власникам ресурсів легше адаптуватися до екзогенних шоків, оскільки для координації діяльності тепер не потрібно проводити переговори. Передача прав ухвалення рішень індивіду або окремому органу дає можливість реалізувати вигоди від спеціалізації в управлінні активами (не всі власники є одночасно хорошими підприємцями). Добровільна відмова від ряду правочинностей компенсується наперед обумовленим способом. Фіксація сплаченої суми за використання кожного чинника виробництва дає можливість їх власникам, не схильним до ризику, перекласти тягар на власника фірми.

Тривалі внутрішньофірмові відносини також сприяють зниженню інформаційної асиметрії: по-перше, в процесі взаємодії багато відомостей розкриваються автоматично, по-друге, дані внутрішнього аудиту, як правило, виявляються достовірніше за інформацію, яка отримана про незалежного партнера, і, по-третє, внутрішній контроль передбачає оцінку не тільки результату діяльності, але і процесу виконання завдання. Одержані відомості можуть опинитися важковерифікованими третьою стороною, тому конфліктні ситуації контрагенти також прагнуть залагоджувати усередині фірми, вдаючись до допомоги незалежних експертів і цивільних судів лише в крайньому випадку.

Погляд на фірму як на мережу контрактів дозволяє проаналізувати переваги, коли один із контрагентів отримує функцію контролю над іншими. Почнемо розгляд з простого випадку: припустимо, що індивід є володарем виняткових прав на ресурси і активи, необхідні для надання товару або послуги і, крім того, здатний здійснювати виробництво. Це означає, що споживач для отримання даного блага повинен укласти тільки один контракт — з продавцем-виробником. Більше того, якщо припустити, що товар має тільки одне вимірювання — кількість, то відпадає необхідність в транзакційних витратах, пов'язаних з оцінкою його корисних властивостей. Відносини виробництва також спрощені до крайності: оскільки правами власності на всі використовувані ресурси володіє один індивід, не виникає проблеми розподілу доходів відповідно до граничної продуктивності чинників виробництва.

Якщо у одного власника недостатньо ресурсів для виробництва блага, то споживач змушений, у свою чергу, укласти контра-

кти з безліччю індивідів, що взаємодіють між собою. Права на один і той же ресурс або актив можуть бути розподілені між декількома економічними агентами. У цих умовах загострюється проблема координації виробничої діяльності і формування узгоджених очікувань контрагентів, а також росте вірогідність виникнення суперечок з приводу розподілу доходів.

Через компліментарність ресурсів і їх недосконалу подільність відповідно до початково розподіленої право чинності, важко визначити ціни, які споживач повинен заплатити кожному власнику ресурсу, що, у свою чергу, передбачає з'ясування внеску кожного чинника виробництва у виробництво продукту. Індивіду легше оцінити вартість блага в цілому, ніж роль кожного чинника у задоволенні потреби. Проблема ускладнюється в умовах обмеженої раціональності і схильності до опортунізму: споживач може не тільки не мати можливостей оцінити реальний внесок контрагентів, але й одержувати від них помилкову інформацію, оскільки від оцінки залежить розподіл винагороди між власниками ресурсів.

У той же час для забезпечення координації в умовах ринку власникам чинників виробництва необхідно погоджувати свої дії, укладаючи безліч двосторонніх договорів. Вирішенням проблеми може сприяти використання послуг посередника як у відносинах із споживачем, так і власниками ресурсів. Посередник, що виконує функцію центрального агента, координує дії учасників виробництва і укладає договір із споживачем на постачання товарів або послуг.

Якщо розглядати ситуацію з погляду споживача, то виникає значна економія витрат при укладенні угоди тільки з центральним агентом, а не з кожним власником ресурсу окремо. Економляться ресурси, що витрачалися раніше на укладання і узгодження умов договорів, визначення величини винагороди кожному учаснику виробництва і виявлення об'єкту претензій у разі порушення контрактних зобов'язань.

В процесі виробництва також досягається економія транзакційних витрат. По-перше, замість серії двосторонніх короткострокових контрактів між кожною парою власників ресурсів виникає можливість укладання по одному контракту між центральним агентом і кожним власником. По-друге, функції виконання координуються центральним агентом, який володіє можливістю віддавати накази з приводу використання залучених у виробничий процес чинників. Це полегшує процес адаптації до непередбачених подій. Пристосування до екзогенних шоків тепер відбу-

вається не за допомогою механізму цін, а за допомогою прямих розпоряджень про перерозподіл наявних ресурсів. По-третє, центральний агент контролює дії решти учасників виробництва і має можливість забезпечувати виконання ними контрактних зобов'язань, за допомогою використання механізму примушення.

Позитивні ефекти координації, контролю і примушення розподіляються між всіма учасниками виробництва, тоді як витрати із здійснення цих функцій вимушений здійснювати тільки центральний агент. Він бере на себе додаткові зобов'язання зовсім не безкорисливо. Можливість отримання винагороди центральним агентом виникає завдяки зниженню трансакційних витрат і появі надефекту, що досягається шляхом скоординованого об'єднання зусиль декількох власників чинників виробництва. Стимули до ефективного виконання функцій створюються шляхом передачі центральному агенту права на залишковий дохід. Він же має можливість контролювати виконання контрактних зобов'язань іншими власниками ресурсів і активів і стимулювати їх шляхом визначення величини винагороди за підсумками роботи.

Центральним агентом стає один з власників ресурсів, який володіє порівняльними перевагами в реалізації функції посередника по відношенню до інших власників. Його положення може визначатися місцем у технологічному процесі, володінням специфічними знаннями або інформацією, здатністю брати на себе тягар ризику, здійснювати підприємницьку діяльність або здійснювати переговори з клієнтами і партнерами.

З появою центрального агента розподіл ресурсів стає менш чутливим до зміни відносних цін. Тому передбачається укладання відносницького контракту, що визначає загальні умови і цілі встановлення відносин і специфікує механізми ухвалення рішень і врегулювання конфліктних ситуацій.

Таким чином, у більш широкому тлумаченні фірма — це *мережа довгострокових двосторонніх контрактів між власниками ресурсів і центральним агентом, які заміщають ринок продуктів і ресурсів командами із забезпечення координації. Цінові сигнали відіграють відносно незначну роль у координації дій.*

Інтеграція фірм. Перехід до об'єднаного управління надає контрагентам ряд переваг. У зв'язку з цим виникають два взаємозв'язані питання: чому уся економічна діяльність не координується так само і чим визначається обмеженість фірми.

Для відповіді на ці питання необхідно знову пригадати основні передумови нової інституціональної економічної теорії: обмежену раціональність індивідів і їх схильність до опортунізму.

В умовах, коли виконавці підкоряються наказам розширення фірми, диверсифікації виробництва, збільшення обсягу здійснюваних трансакцій із зовнішнім середовищем підприємець може стати нездатним використовувати чинники виробництва найкращим чином. Дії власника фірми будуть раціональні, проте в умовах неповноти інформації і недосконалості пізнавальних здібностей він може опинитися не в змозі ухвалити оптимальне рішення.

Для розробки тактичних і стратегічних принципів функціонування фірми велике значення мають сигнали, що поступають з нижніх рівнів ієрархії. В процесі проходження по ним інформація може бути навмисно або ненавмисно спотворена. Навмисне надання помилкових відомостей є однією з форм опортунізму, від якої не вдається позбутися при переході до об'єднаного управління. Ступінь її прояву залежить від зацікавленості робітників і службовців у кінцевому результаті виробництва і від ефективності внутрішнього аудиту.

Створюючи фірму, підприємець переслідує цілі, що визначені параметрами його функції корисності. Власники ресурсів також схильні, по можливості, максимізувати власні функції корисності. При неспівпаданні цілей поручителя і виконавця виникає вірогідність прояву опортуністичної поведінки у формі ухилення. Можливість прояву даного типу опортунізму виникає у зв'язку з наявністю приватної інформації про рівень зусиль контрагента в процесі виконання контрактних зобов'язань і недосконалим передбаченням майбутніх подій індивідами. Оскільки на прибуток поручителя впливають не тільки зусилля виконавця, але й ринкова кон'юнктура, буває досить складно оцінити, чи був виконавець достатньо працелюбним у даний період. Для запобігання або припинення опортуністичних дій робітників і службовців власник фірми може створити систему контролю і моніторингу за виконанням завдань або спробувати погджувати мотивації на передконтрактній стадії.

Порівняно ефективний контроль може бути забезпечений при виконанні механічної роботи. Чим вище положення індивіда в ієрархії, тим більше свобода його дій і, адекватно, сильніший вплив на визначення цілей функціонування фірми. Проблема загострюється у міру зростання фірми: у великих компаніях масштаб ухвалених рішень і ступінь ризику такі великі, що ефективним виявляється розподіл функцій власності і управління. Навіть використання дорогої системи контролю і моніторингу не дозволяє повністю виявити приватну інформацію про виконавця.

У цих умовах доцільнішим може стати створення системи стимулів, що запобігає виникненню опортуністичної поведінки у

формі ухилення шляхом коректування параметрів функції корисності виконавця. Оптимального результату можна досягти, створивши залежність між виплачуваною винагородою і зміною деякого значущого для поручителя параметра. Проте при цьому доводиться відмовитися від ефективного розподілу ризику у системі відносин. Компромісним рішенням є виплата фіксованої частини винагороди і визначення змінної компоненти з деяким коефіцієнтом, що безумовно знижує стимулюючий ефект. Таким чином, при створенні фірми разом із зниженням одних типів трансакційних витрат спостерігається зростання інших. Фірма розширюватиметься до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції усередині фірми не будуть рівні витратам на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або з витратами на її організацію іншою фірмою.

Типологія фірм. Оскільки контракт є сукупністю правил, що визначають зокрема набір прав економічних агентів, а фірму можна розглядати як мережа контрактів, то усередині фірми відбувається розподіл правочинностей відповідно з домовленістю, що досягнута між утворюючими її індивідами. Розподілом правочинностей між власниками ресурсів, об'єднаних для досягнення певної мети, визначається її організаційно-правова форма, яка, у свою чергу, впливає на структуру і величину витрат внутрішньо-фірмових трансакцій і систему стимулів членів фірми.

Різним типам фірм відповідає той або інший розподіл. Місце і роль індивіда в команді визначається відповідно до володіння однією або декількома з наступних правочинностей:

- 1) правом на залишковий дохід (що залишається після здійснення виплат решті учасників);
- 2) правом на здійснення контролю над рештою учасників;
- 3) правом укладати договори з рештою всіх учасників (у відповідності до статусу центрального агента);
- 4) правом зміни членства в команді;
- 5) правом продажу всієї правочинності відразу і кожної окремо.

Усе різноманіття існуючих в реальності фірм можна описати, аналізуючи розподіл правочинностей між їх членами. Для того, щоб відповісти на питання, яка цільова функція тієї або іншої фірми, необхідно з'ясувати, хто з її індивідів володіє реальними можливостями ухвалення рішень і їх реалізації. Наступним кроком повинна стати специфікація його цільової функції або функції корисності. Від цього багато в чому залежатимуть цілі функціонування фірми, а також вибір способів їх досягнення. Розглянемо сім типів економічних організацій.

Основні типи економічної організації:

Приватнопідприємницька фірма є прикладом класичної фірми, власник якої володіє одночасно усіма п'ятьма правочинностями. Яким чином це впливає на стимули власника і його підлеглих, а також на величину трансакційних витрат?

Наявність центрального агента дозволяє уникнути витрат з ведення переговорів і укладенню численних контрактів, знижує витрати оцінки внеску учасників виробництва. Центральним агентом стає власник специфічного ресурсу, який більше інших зацікавлений в продовженні відносин. Опортуністична поведінка інших членів команди може поставити під загрозу окупність інвестицій, здійснених центральним агентом в специфічні активи, тому він готовий заплатити максимальну ціну за право контролю. Володіння правом на зміну членства в команді дозволяє створювати достовірну загрозу покарання і запобігати, таким чином, опортунізму службовців.

Основними позитивними рисами приватнопідприємницької фірми є могутня мотивація власника-керівника, що створюється оцінкою і контролем його дій з боку ринкового механізму, і пов'язана з цим повна ідентифікація індивіда із справою, якою він керує.

Разом з тим концентрація права на залишковий дохід у єдиного власника приводить до загострення проблем виникнення опортуністичної поведінки з боку інших учасників команди. Умовою забезпечення достовірності загрози покарання служить ефективний контроль і моніторинг діяльності службовців. Неможливість здійснення контролю за великою кількістю виконавців зумовлює невеликий розмір приватнопідприємницьких фірм. Це є причиною інших недоліків: неверифікованості використовуваних ресурсів і сфер діяльності, внаслідок чого збільшується ризик і потреба вживати додаткових заходів страхування. У приватнопідприємницької фірми можуть виникнути труднощі із залученням зовнішніх інвестицій, оскільки гарантією зобов'язань виступає тільки майно позичальника. Проблема загострюється, якщо центральним агентом виступає власник специфічного людського капіталу: з його виходом із фірми ринкова вартість підприємства різко падає. Важливим недоліком є необхідність виконання однією людиною декількох функцій. Обмеженість пізнавальних здібностей індивіда може стати причиною його некомпетентності.

На підставі виявлених переваг і недоліків можна зробити висновок про сфери діяльності, в яких приватнопідприємницькі фірми будуть найбільш ефективні. Їх функціонування приведе до

досягнення позитивних результатів там, де незначний потенціал економії на масштабі і диверсифікації виробництва, порівняно висока віддача від самоконтролю, пов'язаного з підтримкою певного стандарту якості продукту або послуги, високі витрати зовнішнього контролю.

У партнерстві сукупність правочинності належить не одному, а декільком індивідам, причому реалізація права на їх передачу може бути обмежена. Право на залишковий дохід належить тепер всім власникам специфічних ресурсів і приймає форму участі в прибутку. Разом з тим з'єднання права на залишковий дохід і на контроль може в цих умовах не забезпечувати достатнього захисту від опортунізму. Існує ризик загострення проблеми безбилетника: члени команди, що не ідентифікують себе із загальною справою, можуть визнати можливим економити власні зусилля, при цьому на кожне з них доводитиметься незначна частка потенційних втрат. Обмеження на розмір партнерства накладаються у зв'язку з ускладненням оцінки внеску кожного партнера в сукупний продукт при зростанні розмірів групи, що супроводжуються зниженням ступеня її однорідності. У цій ситуації зменшення ризику прояву опортуністичної поведінки відбудеться у тій мірі, в якій виявиться можливим здійснення взаємного контролю учасників команди.

Разом з тим збільшення кількості партнерів має і позитивні сторони. У міру зростання партнерства слабшають фінансові обмеження, що дозволяє в більшій мірі використовувати позитивні ефекти масштабу виробництва, диверсифікувати види вироблюваної продукції і послуг, що надаються. Це також призводить до зниження ризику інвестицій і розширенню часового горизонту функціонування фірми.

У партнерстві право на залишковий дохід, так само як і в приватнопідприємницькій фірмі, поєднується з правом контролю і управління, але реалізація правочинності окремим індивідом можлива тільки за узгодженням з іншими партнерами. Це зумовлює підвищення витрат ухвалення рішень в рамках даного типу організації. Можливим варіантом зниження гостроти проблеми є неформальна спеціалізація деяких членів на реалізації окремої правочинності. В той же час стабільність існування організації може бути поставлена під загрозу у зв'язку з прагненням одного з партнерів зайняти домінуюче положення, що може привести до погіршення стратегічного положення у фірмі інших її членів.

Рівні права звичайно спостерігаються між власниками специфічного людського капіталу, тому партнерства часто зустрічаються у

сфері наукової, артистичної, інтелектуальної діяльності. У цих сферах важко здійснювати контроль за діяльністю членів команди. Рівномірний розподіл прав на залишковий дохід і на контроль, а також культивування неформальних відносин є найбільш ефективним способом запобігання опортуністичній поведінці.

У *самоурядній фірмі* (виробничому кооперативі) усіма правами наділені власники як специфічних, так і загальних ресурсів. Разом з тим вони можуть реалізовувати свою правочинність тільки коли вони є працівниками підприємства, що істотно звужує часовий горизонт тих індивідів, що приймають рішення.

У виробничому кооперативі жоден з членів команди не може самостійно реалізувати право власності на капітальне майно. Працівники підприємства використовують активи тільки у процесі виробництва, тому члени кооперативу можуть віддавати перевагу розподілу прибутку між собою замість здійснення інвестиційних проектів. Крім того, вони перешкоджатимуть найму нових працівників.

Вірогідність опортуністичної поведінки у такій фірмі підвищується, якщо немає ефективних форм внутрішньогрупового контролю, відсутні санкції за відхилення від загальноприйнятих норм поведінки. У цих умовах індивід одержуватиме ту ж заробітну платню, а частка прибутку, що йому належить, трохи знизиться. Проте якщо кожен працівник міркуватиме так само, то це приведе до вичерпання надсумативного ефекту і відповідному скороченню доходів фірми.

Самоурядна фірма має порівняльні переваги в умовах, коли її робітники розділяють загальну систему цінностей, створену, наприклад, існуючу ідеологією. Інакше у фірми з подібною структурою правочинностей виникнуть проблеми з нагромадженням капіталу і колективним ухиленням.

У членів *неприбуткової фірми* (некомерційній організації) відсутнє право на залишковий дохід, оскільки одержуваний прибуток не розподіляється. Право на контроль може реалізовуватися як усіма членами організації, так і керівником, що призначається. Рештою правочинностей володіють у рівній мірі всі члени фірми, проте право на їх передачу не може бути реалізовано: індивід може тільки ухвалити рішення про власне усунення.

У відсутність права на залишковий дохід необхідні інші чинники, що дозволяють запобігти опортунізму учасників некомерційної організації. Ними стають взаємовигідність співпраці і персоналізація відносин. У цих умовах стабільний склад учасників є специфічним активом.

Разом з тим розподіл правочинностей у даній організації може стати причиною неефективності контролю за діяльністю керівника, а отже, створити передумови до виникнення опортуністичної поведінки з його боку, що виражається у привласненні частини залишкового доходу. Такі організації відрізняються високим рівнем витрат і більшою тривалістю термінів служби керівників, а також повільними темпами зростання, обумовленого перевагою низькоприбуткових і малоризикованих вкладень.

Окремо слід згадати неприбуткові добродійні організації. Стимулами до їх існування може бути широкий спектр мотивацій: від високих ідей і альтруїстичних устремлінь до ухилення від податків і бажання створити собі позитивний імідж. У обох випадках також високий ризик прояву опортунізму з боку керівників, які стежать за розподілом зібраних засобів.

У *державній фірмі* права на залишковий дохід і на контроль виявляються розмитими. Державна власність передбачає, що ключовою правочинністю володіє населення (платники податків). Проте оскільки ухвалення колективних рішень вимагає високих витрат координації, то виборці, як правило, делегують свої повноваження представникам органів влади, які у свою чергу призначають чиновників для нагляду за діяльністю державного підприємства. Чиновник координує дії найманого керівника.

У такій ситуації право на залишковий дохід фактично не можуть реалізувати ні власники, ні обраний представник влади, ні чиновник, ні керівник. Зібрані платежі за надання послуг поступають до бюджету і можуть лише частково йти на покриття витрат функціонування підприємства. Сума, що перевищує необхідну для цих цілей, не виплачується керівнику і не надається громадянам, а йде на фінансування інших статей бюджету у відповідності до прийнятих схем розподілу. У цій ситуації важко створити стимули у керівника збільшення рівня зусиль і ухваленню ефективних рішень, так і у власників — до контролю за діяльністю вищого менеджменту. Якщо підприємство виявляється збитковим і субсидійованим, то упевненість, що витрати будуть покриті у будь-якому випадку, а ризик банкрутства невеликий, ще більше знижує стимули робітників і керівників.

Найкращим шляхом запобігання опортуністичній поведінці на державній фірмі було б створення системи стимулів, що пронизують усі ланки ієрархічного ланцюжка і погоджують мотивацію споживачів і кінцевих виконавців (керівників державних підприємств). Проте ситуація ускладнюється неузгодженістю функцій корисності учасників даної ієрархії. Населення турбують, перш

за все, якість і економічна доступність товарів і послуг. Обраного представника влади — його політична кар'єра. Чиновник, що призначається, стурбований збереженням свого положення і можливостями кар'єри у рамках бюрократичного апарату. Керівник також може думати про перспективи підвищення по службі, але найближчою його метою є отримання вищої винагороди за свої зусилля.

Як службовці підприємств, так і власники не можуть передати свої правочинності іншим економічним агентам. Це приводить до неможливості спеціалізації індивідів відповідно до їх відношення до ризику і ослабляє ефект розподілу функцій залежно від порівняльних переваг у їх виконанні. Також утруднено використання зовнішніх механізмів контролю за діями менеджерів (отримання біржової оцінки), відсутній ринок поглинать: сфера діяльності може бути непривабливою для приватного сектора і в той же час держава виступає гарантом перед кредиторами.

Разом з тим державні підприємства мають порівняльні переваги у тих галузях де необхідне здійснення довгострокових інвестицій, а результат виявляється невизначеним і права власності на нього складно специфікувати, наприклад, у сфері фундаментальних наукових досліджень. Крім того, здійснення деяких видів діяльності (оборона, охорона порядку) вимагає високої достовірності загрози покарання і визнання легітимності влади і створення відповідних ідеологічних установок.

У відкритій корпорації специфічним ресурсом є уставний капітал. Саме його власники, акціонери, претендують на право отримання залишкового доходу. Разом з тим зростання розмірів підприємства приводить до неможливості реалізації цього права невеликою групою людей. Для управління крупною компанією потрібні специфічні знання і навички, тому право власників на управління зводиться до права контролю за вищими менеджерами, яким також передається право на зміну членства в команді.

Переваги такої організаційної форми полягають в обмеженій відповідальності акціонерів, що є важливим стимулом для мобілізації значних сум ризикового капіталу в умовах високого рівня невизначеності. У відкритій корпорації ширше часовий горизонт, оскільки при вибутті одного з членів команди не відбувається вилучення специфічних ресурсів.

Розподіл права на залишковий дохід, пов'язаного з ризиком, і права на управління також може призвести до збільшення економічної ефективності у рамках складної організаційної структури. Подібна спеціалізація дозволяє перекласти ризик на рядового ак-

ціонера і делегувати право ухвалення рішень виконавцю, що володіє специфічними знаннями або інформацією.

Разом з тим розпилювання права на залишковий дохід серед акціонерів і делегування ними прав управління вищим менеджерам створює певні труднощі в організації контролю за діями останніх. Функція корисності менеджерів може включати багато компонентів, але тільки при створенні певних стимулів вони будуть зацікавлені у збільшенні прибутку корпорації. У цих умовах прибуток, швидше за все, не досягне максимального рівня, оскільки менеджери прагнуть завищувати рівень невиробничих витрат, роздувати штати, не ухвалювати ризикованих рішення, економити власні зусилля.

Серед переваг даної організаційної форми слід зазначити можливість отримання додаткової інформації про ефективність дій менеджерів у вигляді непрямих сигналів з фондового ринку. При зниженні рівня дивідендів з часом падає і довіра акціонерів до рішень керівників, починається масовий продаж акцій, що впливає на їх курсову вартість. Це має ряд негативних наслідків для менеджерів усіх рівнів: зняття з посади, зниження статусу у зв'язку з поглинанням компанії, створення недоброї репутації на ринку менеджерських послуг. Останнє може бути також ефективним засобом забезпечення взаємного контролю керівників, оскільки сторонньому спостерігачу важко виявити, хто саме винен в погіршенні положення компанії.

Поява відкритої корпорації пов'язане з розвитком технології масового виробництва, здійснюваного в умовах значної економії на масштабі. Застосування подібної технології вимагає не тільки значних капітальних вкладень, але й складної внутрішньої організації.

Базовими формами внутрішньофірмової структури організації є унітарна (У-структура), холдингова (Х-структура), мультидивізіональна (М-структура).

Під унітарною (У) формою О. Вільямсон розуміє традиційний тип організації фірми за функціональною ознакою. Вона має безперечні переваги перед лінійною формою, але в цілому поступається штабній, проектній, матричній, дивізіональній, мережевій і іншим типам внутрішньофірмової організації бізнесу.

Ознаками унітарної структури є: 1) вертикальні лінії влади; 2) функціональний розподіл на відділи. Характерне відділення власності і управління. Проблема принципала—агента існує на кожному «поверсі», що позначається на розмірі ієрархії. Можливі наступні способи вирішення проблеми: посилення контролю, що

вимагає зменшення кількості підлеглих у кожного менеджера, і створення мотивації, що дозволяє збільшити кількість підлеглих.

Недоліки У-форми пояснюються тим, що властиві для централізованої компанії слабкі сторони можуть стати небезпечними при зростанні обсягу адміністративних завдань, що вирішуються вищими менеджерами, а це не дозволить їм ефективно виконувати свої обов'язки.

У-форма має певні особливості. По-перше, неможливість безпосереднього спостереження і вимірювання внеску функціональних підрозділів фірми в корпоративний прибуток. По-друге, розміщення ресурсів між функціональними підрозділами залежить від активності їх керівників. По-третє, прямий зв'язок між статусом керівників підрозділів і розмірами останніх, що визначає поведінку, в основі якої лежить орієнтація на максимізацію частки корпоративних ресурсів, призначених їх підрозділам. По-четверте, тенденція до зростання фірми за рахунок збільшення розмірів підрозділів без урахування чинника ефективності. У-форма утрудняє диверсифікацію і тому виникають Х- і М-форми.

Фірма з холдинговою (Х) формою — це компанія, що володіє контрольними пакетами акцій або долями в паях інших фірм з метою контролю і управління їх діяльністю. Механізм контрольного пакету акцій дає холдинговій компанії право голосу, завдяки чому вона дістає можливість проводити єдину політику і здійснювати єдиний контроль над дотриманням інтересів великих корпорацій або прискорювати процес диверсифікації. При цьому розміри холдингу можуть бути набагато менше розмірів підконтрольних фірм; останні утворюють піраміду, на вершині якої розташована холдингова компанія. Загальні відділи у підрозділах фірми-холдингу відсутні.

За визначенням, холдинг здійснює функцію контролю, акції ж є засобом реалізації контрольної функції. На практиці не всі холдинги виступають в чистому вигляді, що зводиться до володіння акціями, управлінню діями і отриманню і перерозподілу дивідендів дочірніх фірм. Існують змішані холдинги, які чисто контрольні функції здійснюють шляхом стратегічного керівництва комерційною діяльністю контрольованих фірм.

Існують різні теоретичні пояснення появи холдингів: 1) розподіл ризику; 2) залишковий контроль; 3) посилення ринкової влади.

Переваги холдингів: 1) використання ефекту масштабу; 2) досягнення більшої, у порівнянні з іншими формами, ефективності в міжнародному русі капіталу; 3) виконання ролі буфера, що ослабляє вплив держави на підприємства.

Недоліками можна вважати: 1) прагнення до монополістичного або олігополістичної поведінки; 2) тенденцію до політизування, бюрократизації, зловживанню контрольно-управлінськими функціями; 3) штучна підтримка нерентабельних підприємств за рахунок рентабельних.

Мультидівізіональна (М) форма — це організаційна структура, яка передбачає створення напівавтономних виробничих відділень (як правило, із статусом «центрів прибутку»), сформованих за типом продукту, торгової марки або за географічною ознакою. Хоча поява М-структури відноситься до 1920-х років, але інтерес до неї виявився лише в 1960-х роках.

Наявність багатьох центрів прибутку (на принципах самокупності і з оцінкою результатів діяльності за показником прибутку від використання виділених їм центральною компанією ресурсів) є необхідною умовою ефективного функціонування М-форми. В рамках визначеної центром стратегії дивізіони діють самостійно. Проте не можна розглядати М-форму як просту трансформацію У-форми. М-форма припускає перерозподіл стратегічних і тактичних функцій корпорації. Керівним органом в М-формі, за Дюпоном і Слоуном, стала спеціально створена генеральна дирекція, у якій працювали ряд могутніх генеральних керівників і численний штат радників і фінансистів, що відстежують економічні результати відділень, розподіляють ресурси між ними і займаються стратегічним плануванням.

До основних причин успіху М-форми відносять звільнення керівників, відповідальних за долю усієї компанії, від більш рутинної операційної діяльності, надання їм часу, інформації і навіть психологічних умов для заняття довгостроковим плануванням і оцінкою результатів функціонування фірми.

У даний час розвивається мережива форма організації. Для неї характерно:

- орієнтація на ослаблення ролі акціонерних зв'язків між підприємствами, що групуються;
- розширення використання в економіці відносин, що займають проміжне положення між чисто ринковими і внутрішньофірмовими зв'язками;
- посилення ролі інноваційного і інформаційного підвалин у економічному розвитку.

Усі форми фірм можна порівняти за наступними критеріям:

- 1) ступінь специфікації правочинностей. Наскільки чітко і однозначно визначені власники кожної з правочинностей;
- 2) розподіл прав володіння і права на залишкову вартість;

3) характер обмежень на зміну конфігурації пучка правочинності;

4) виникнення і можливість вирішення проблеми принципала—агента. Якщо усі три правочинності (права володіння, розпорядження і користування) належать різним суб'єктам, проблема принципала—агента виникає на двох рівнях: у відносинах між власником і менеджером і у відносинах між менеджером і безпосереднім виконавцем;

5) ступінь розподілу і перенесення ризиків. Конфігурація пучка прав власності передбачає розподіл функцій ухвалення рішень (право розпорядження) і ухвалення ризику (право на залишкову вартість), або їх концентрацію у руках одного і того ж суб'єкта прав власності;

6) ступінь акумуляції капіталу. Здатність дана організаційно-правової форми забезпечити акумуляцію капіталу з мінімальними трансакційними витратами.

6.4. ГІБРИДНІ ФОРМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ УГОД

Вертикально інтегрованою називається фірма, що включає більш ніж одну стадію виробництва кінцевої продукції. Розрізняють два типи вертикальної інтеграції:

- інтеграція «вперед» включає процес придбання фірмою підприємств, що продовжують стадій виробництва і реалізації виробленої продукції;
- інтеграція «назад» передбачає придбання фірмою підприємств —поставщиків ресурсів.

Проте і неінтегрована фірма може укласти довгострокові контракти з своїми постачальниками і покупцями, в яких крім цін обмовляються особливі умови постачання і реалізації виробленої продукції, нормативи запасів, мінімальна або максимальна ціна перепродажу тощо. Такі типи контрактів називаються вертикально обмеженими.

Вертикально інтегрована фірма передбачає поєднання двох типів контролю: над власністю підприємств, що належать до різних стадій технологічного ланцюжка, і над їх поведінкою. Насправді ці види контролю можуть існувати відносно незалежно один від одного. У системі холдингу можливий вертикальний контроль над власністю фактично без контролю над поведінкою, а ринкова поведінка формально самостійних підприємств, у свою

чергу, може контролюватися у відсутність контролю над власністю. У останньому випадку говорять про вертикальну квазіінтеграцію, або вертикальний контроль, не закріплений відносинами власності.

Способи виникнення квазіінтегрованих об'єднань різні і залежать від конкретних особливостей економічної системи. У перехідній економіці контроль над постачаннями ресурсів і реалізацією продукції фірми може виявитися ефективнішим, ніж контроль над її власністю. Вертикальна квазіінтеграція виникає на багатьох моносоничних ринках проміжної продукції. Наприклад, контракти субпідряду, що підпорядковують політику дрібних виробників інтересам крупних покупців, забезпечують вертикальний контроль над поведінкою субпідрядників. До вертикальних обмежень відносяться контракти давальництва, або толінгу, франчайзингу, а також інші альтернативні форми розрахунків.

Толінг є особливим типом вертикальної квазіінтеграції відносини з переробки сировини на давальницькій основі, коли власник сировини (толінгер), відшкодувавши суму понесених витрат з переробки, передає підприємству-переробнику, і узгоджений відсоток доходу. При цьому договір передбачає, що право власності як на сировину, так і на готову продукцію, залишається за власником сировини.

Причини використання толінгу різні, але основною у сучасних умовах є економічні інвестиції на створенні виробничого капіталу і більш дешева робоча сила у практиці міжнародних відносин.

У практиці роботи за толінгом використовуються чотири основні форми оплати послуг з переробку сировини:

- 1) оплата сировиною, коли певний відсоток сировини переробник одержує як платню за переробку її решти;
- 2) оплата готовою продукцією. При цьому з виробленої продукції утримується певний відсоток, як рахунок за переробку;
- 3) оплата грошима за відсутності складнощів з реалізацією готової продукції у постачальника сировини;
- 4) оплата як така відсутня. У такому разі норматив виходу готової продукції знижується на такий відсоток, щоб наднормативна його частина, що залишається у переробника, компенсувала витрати з переробки.

З погляду інституціонального аналізу використання толінгу може бути пояснено особливою формою інтерналізації транзакційних витрат: зовнішні транзакційні витрати, пов'язані з інфор-

мацією і забезпеченням контрактів, трансформуються у внутрішні неявні витрати вертикального об'єднання.

Таблиця 6.2

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ТОЛІНГУ

Переваги	Недоліки
1. Дозволяє завантажити виробничі потужності підприємств, забезпечує їх фінансовими коштами, зокрема для виплати зарплати	1. Оскільки основная частина прибутку дістається толінгеру, то переробник не може сформувати свої власні оборотні кошти
2. Знижує соціальну напруженість (у регіоні), забезпечує податкові надходження до бюджету	2. Не сприяє розвитку грошових взаєморозрахунків між підприємствами при використанні бартерних схем
3. Розширює ринки збуту певних товарів, сприяє конкуренції	3. Сприяє відходу від виплат за борги і податкових платежів
4. Зменшує страхові запаси сировини у переробника, вивільняє частину оборотних коштів	4. Пільговий митний режим сприяє вивозу капіталу за кордон
5. Захищає юридично право власності толінгера на сировину при арешті майна переробника за борги	5. У довгостроковому плані використання толінгу як основної схеми приводить до зміни цілей і стратегії підприємства, зниженню конкурентоспроможності продукції
6. Дозволяє толінгеру встановлювати ціни на готову продукцію, вироблену з його сировини	

Іншою формою інституційної інтеграції фірм є франчайзинг. У результаті застосування системи франчайзингу виникають вертикальні обмеження у відносинах між виробниками і дистриб'юторами. Франчайзинг як особлива форма вертикальних обмежень передбачає придбання франчайзи (як правило, дрібною фірмою) право діяти, використовуючи торгову марку крупної авторитетної фірми — франчайзера. Обов'язки франчайзи можуть зводитися до реалізації продукції франчайзера і підтримки його торгової марки. Вертикальний контроль з боку франчайзера може здійснюватися різним типом контрактів. Франчайзер може встановлювати план продажів, стандарти виробництва і якості, форму звітності, а також передбачати повну регламентацію діяльності. Франчайзинг застосовується в легкій промисловості, торгівлі, сфері обслуговування тощо.

Франчайзинг має свої переваги і недоліки (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Переваги	Недоліки
1. Збереження самостійності франчайзи і права на залишковий дохід	1. Франчайзі повинен враховувати інтереси франчайзера і регулярно відраховувати йому частину доходу, що може привести до фінансових труднощів
2. Зниження ризику франчайзи	2. Обмеження ініціативи і можливостей вибору франчайзи при зобов'язаннях мати контакти виключно з франчайзером
3. Подолання бар'єрів входу на ринок, зв'язаних з інвестиціями в репутацію	3. Постійний контроль з боку франчайзера включаючи перевірку фінансової документації
4. Підтримка крупної фірми, дає переваги в переговорних процесах у порівнянні з самостійними дрібними фірмами	4. Залежність від успішності діяльності франчайзера і його зобов'язань в рамках угод
5. Франчайзери здійснюють вертикальний контроль, не вдаючись до методів, заборонених антимонопольним законодавством	5. Наявність стартового капіталу і стартових витрат
	6. Проблема несприятливого відбору для споживачів

Оплата за користування франчайзингом складається з двох частин — фіксованої суми (франшизи) і відрахувань від виручки — франчайзи (роялті). Змінюючи величину цих параметрів, франчайзинг може впливати на конкуренцію між франчайзами і їх цінову політику. Чим нижче роялті і вище франшиза, тим більше зацікавлені франчайзі в збільшенні обсягу продажів. Навпаки, високий відсоток роялті приведе до зниження обсягу продажу франчайзі і підвищенню ціни.

Інституціональними особливостями франчайзерних відносин є те, що ім'я і торгова марка франчайзера, знижуючи невизначеність якості послуг, що надаються споживачам, служать суспільним благом для усіх франчайзі (операторів). Виникає проблема безбілетника, коли окремих оператор може у своїх приватних інтересах використовувати репутацію франчайзера, знижуючи якість послуг, що надаються, оскільки вигоду від цього він одержує один, а витрати

несуть усі учасники системи франчайзингу. Тут виявляється негативний горизонтальний зовнішній ефект, який може бути і перехресним, а результатом виявляється підрив (розмивання) репутації. Тому потрібні спеціальні інституційні заходи, блокуючі важелі до опортуністичної поведінки операторів, в рамках системи контролю з боку франчайзера. Наприклад, оператор одержує винагороду у вигляді відсотка від сумарного доходу (об'єму продажів) всієї системи франчайзингу. Окрім горизонтального може виникати негативний вертикальний зовнішній ефект, оскільки опортуністична поведінка кожного несприятливо впливає на доходи партнера. Наприклад, франчайзі, знижуючи якість послуг, може пояснювати об'єм продажів зменшенням попиту споживачів. Тому франчайзер часто використовує систему подвійного розподілу, забезпечуючи певну конкуренцію і знімає ефект асиметрії інформації.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Інституційна угода
- Гібридна угода
- Фірма
- Ринок
- Специфічний актив
- Інституційні альтернативи
- Ієрархія
- Вертикальна інтеграція
- Функціонально повний контракт
- Неокласична теорія фірми
- Інтеграція фірм
- Теорія агентських відносин
- Приватнопідприємницька фірма
- Партнерство
- Державна фірма
- Відкрита корпорація

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Яким типам контрактів відповідає ринкова, гібридна і ієрархічна форма управління?
2. Яка економічна суть організації? Чи можна організацію вважати інститутом?
3. Що таке фірма? Назвіть основні причини виникнення фірми?

4. Назвіть найбільш відомі варіанти «теорії фірми»? Що ви розумієте під «теорією фірми»?
5. Як характеризується фірма у мікроекономіці?. У чому недоліки неокласичного підходу до фірми?
6. У чому суть контрактної теорії фірми?
7. Які відмінні риси еволюційної теорії фірми?
8. Які нестандартні теорії фірми ви знаєте?
9. Які гарантії проти опортуністичної поведінки у формі здирства існують в рамках різних механізмів управління трансакціями?
10. Перерахуйте основні види трансакційних витрат, характерних для внутрішньофірмового обміну.
11. За яким критерієм здійснюється класифікація фірм?
12. Дайте коротку характеристику різних типів фірм.
13. У чому причини вертикальної інтеграції?
14. Виберіть підприємство, яке вам добре знайомо. Яка організаційна структура підприємства (унітарна, дивізійна, холдингова, змішана)?
15. Які організаційно-правові форми підприємств в Україні ви знаєте? У чому їх переваги і недоліки?
16. Поясніть, у чому суть вертикальної інтеграції. Які типи інтеграції ви знаєте?
17. Охарактеризуйте позитивні і негативні сторони франчайзингу і толінгу.

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Складіть таблицю, в якій будуть представлені основні відмінності ринків, організацій і гібридних організаційних форм.
2. Сформулюйте переваги і недоліки У-структури, Х-структури і М-структури?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 4.
2. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. — М.: ИНФРА-М, 2001. — Гл. 5—7.
3. Институциональная экономика.; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. Гл 1.5.

4. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук.ред.пер. В.П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — С. 33—92.

5. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учеб.-метод. пособие. — М.: ГУ-ВШЭ, 2000. — Ч. 3. — Лекция 11, 12.

6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Тема 8—10.

7. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук.ред.пер. В.П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — Р. 2-5, 9, 10.

8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 14.

Додаткова

1. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Артек, 2001. — Розд. 13.

2. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учеб пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — С. 99—104

3. Фавро О. Экономика организаций // Вопр. экон. — 2000. — № 5. — С. 4—17.

4. Ходжсон Джефффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — Гл. 9.

5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 2, 5—7.

РОЗДІЛ 7

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

7.1. ПРОВАЛИ РИНКУ І РОЛЬ ДЕРЖАВИ

Фундаментальні перетворення в економічній і політичній сферах життя українського суспільства ставлять питання про переоцінку ролі й місця владних структур у системі життєзабезпечення суспільства і особливо в економічній і соціальній сферах. Практика взаємодії політики і економіки у вирішенні проблем, що виникають перед українським суспільством на етапі стабілізації ринкових перетворень знаходиться в процесі формування. Відсутність достатніх навиків, а також чисельні труднощі на цьому шляху пролонгують існуючий стан вітчизняної економіки. Невдачі реформ у політичній сфері пов'язані з браком належної соціальної й економічної інфраструктури, а економічні реформи, в свою чергу, здійснюються досить повільно у зв'язку з відсутністю ефективних механізмів саморегулювання і державного регулювання економіки.

Перехід до ринкової економіки передбачає свободу економічного вибору, що логічно завбачає ліквідацію монополії держави в соціальній і економічній сфері. Але це не означає, що держава повинна повністю відмовитись від їх регулювання. Навпаки, держава повинна виконувати цілий ряд функцій для забезпечення ефективного функціонування економічної системи в рамках прийнятої стратегії суспільного розвитку. Якщо держава в умовах переходу до нової соціально-економічної системи не докладає достатніх зусиль для розробки нових правил гри і особливо механізмів дотримання цих правил, це веде до того, що з'являються пустоти, які спонтанно заповнюються неформальними інститутами. Неформальні моделі взаємодії стали найважливішим адаптивним ресурсом, який дозволив зменшити стартові витрати країни при виході з жорсткої командно-адміністративної системи і вступу на шлях ринкових перетворень. Але якщо період панування неформальних правил затягується останні можуть перетворитися в норми поведінки суб'єктів господарювання і їх формалізація може стати для держави дуже важкою, або й зовсім не

підвладною справою. Крім цього, неформальні правила можуть стати підґрунтям для розповсюдження тіньової економіки на всі ланки господарського життя суспільства. Наприклад, подвійна бухгалтерія, виплати заробітної платні в конвертах.

У вітчизняній і зарубіжній науковій літературі відбулось суттєве зміщення акцентів в оцінці значення і ролі досконалої, нічим не обмеженої конкуренції, вільного від державного регулювання ринку, які в класичній економічній теорії вважались аксіомами, що не потребують доведення (Л. Абалкін, С. Боринець, А. Чухно, Дж. Е. Стігліц). Разом з класичною монополією на авансцену вийшли гігантські корпорації, ринок опинився підвладний олігополії і стало зрозуміло, що він є не зовсім саморегульованою системою, а швидше навпаки. З появою на авансцені корпорацій в якості владної економічної сили, суттєво розширились регулююча і контролююча роль держави, оскільки вплив на діяльність корпорацій став необхідною функцією держави для підтримки хоча б мінімальних конкурентних умов діяльності всіх економічних суб'єктів. Таким чином, поява корпорацій, яка стала результатом розвитку вільного ринку, знову поставила під загрозу його основоположні принципи, корпорації, проголосивши себе поборниками вільної конкуренції, на практиці робили усе, щоб встановити контроль над ринком.

Стало очевидно, що ринок вирішуючи одні проблеми, породжує інші, ще більш складніші і суспільно небезпечні. В новій інституціональній економічній теорії це явище отримало назву «провалів ринку». Саме тому регулююча роль держави в економіці була визнана як де-юре, так і де-факто. Книга Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» стала теоретичною основою розробки інструментів впливу на соціально-економічні процеси в країнах розвинутого капіталізму. У сучасних умовах настав новий етап в оцінці наукою і практикою співвідношення ринкового саморегулювання і інститутів державного регулювання економіки. Поряд з активізацією ідей англосаксонського неолібералізму, потреби покращення загального управління економікою привели до значного збільшення регуляторної діяльності держави в економічній системі, яка перетворилась в активного суб'єкта господарської діяльності.

По-друге, необхідно враховувати роль держави в подоланні так званих «провалів ринку» (market failures). В економічній літературі вказане явище дискутується давно, що дало підстави, між іншим, аргументувати необхідність підвищення ролі держави в регулюванні економіки. Серед теоретичних конструкцій такого

плану найбільш вагоме місце посідає концепція трансакційних витрат, яка найшла своє відображення в відомій теоремі Коуза і її численних інтерпретаціях. Сутність теореми полягає в тому, що переговорний процес приведе до стабільних і найбільш ефективних рішень, якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, незалежно від правової системи. Звідси випливає висновок про те, що ринковий механізм приводить до суспільно ефективних рішень тільки в тому випадку, якщо для цього будуть існувати певні передумови, які реалізувати в дійсності взагалі неможливо. Наприклад, Поланьї роз'яснював цю теорему таким чином: «якщо трансакційні витрати дорівнюють нулю, структура законодавства не має значення, оскільки розв'язка буде ефективна у будь-якому випадку». Але в реальній дійсності трансакційні витрати ніколи не дорівнюють нулю. Зрозуміло, що побудова теоретичної конструкції з нульовими витратами вважається ідеальною моделлю економічної системи, так само, як, наприклад, модель досконалої конкуренції, тобто такої організації економічного життя, якої суспільство постійно прагне, але досягти не в змозі.

Насправді, ідеальний стан економічної системи, в якій трансакційні витрати дорівнюють нулю і права власності чітко визначені — не зовсім ідеальний. І в першу чергу це стосується прав власності, які, згідно теореми Коуза, повинні бути лише зафіксовані. Але в реальній дійсності, з точки зору соціальної справедливості дуже важливим є оптимізація розподілу прав власності. І тут неминуче постає питання про державу як гаранта цієї справедливості.

По-третє, не менш важливим для з'ясування ролі держави в економіці є аналіз твердження теореми Коуза про те, що наявність чіткого законодавства сприяє зменшенню трансакційних витрат, але який буде зміст цього законодавства з точки зору еквівалентної відповідальності сторін переговорного процесу, залишається поза увагою цієї ідеальної моделі.

На наш погляд, концепція «провалів ринку», в певній мірі, відводить ущербну роль державі як суб'єкту економічних відносин, що не відповідає її фактичному, реальному впливу на функціонування сучасної соціально-економічної системи. Функції владних структур кількісно і якісно збільшилися не скільки і не на стільки тому, що певні сфери економічного життя залишились поза межами впливу ринкового механізму («провали ринку»), а тому, що якісно змінилась роль держави в суспільному житті. Держава змінює роль спостерігача, наглядача за економічними

процесами на їх ініціатора, творця і займає своє місце в системі економічних відносин.

Достатньо згадати про роль держави, законодавчих органів влади у створенні умов для «запуску» механізму розбудови ринкової економіки в Україні через прийняття відповідних законодавчих актів: Програми приватизації, Закону про господарські товариства, Закону про підприємництво, Закону про власність тощо. Створення законодавчих «правил гри» у вигляді основоположних нормативних актів стало відправною точкою переходу до ринкової форми господарювання. Саме ці правила утворюють основу ринкової інфраструктури, забезпечують найважливіші умови для функціонування ринкового механізму.

Звичайно, «провали» ринку є достатньо важливою передумовою державної «компенсаційної» політики у сфері регулювання ринкової економіки, але не єдиною. Визначальним в підвищенні ролі держави, в регулюванні ринкової економіки стає ускладнення внутрішніх і зовнішніх умов функціонування економічних систем суспільства, в яких якісно змінюється роль держави. Це перш за все зв'язано з тим, що розвинуті країни в останній чверті століття почали перехід до постіндустріальної стадії розвитку. Державні інституції під впливом нового техніко-економічного і соціального середовища суттєво змінюють свої функції, включаючи взаємодію з ринковим механізмом. Сучасне суспільне середовище вимагає формування нових механізмів взаємодії в системі відносин «державна — економіка», «державна — ринок», розробки і впровадження більш досконалих і дійових механізмів регулювання ринкової економіки.

Під *провалами (вадами) ринку* розуміються ситуації, зв'язані з можливими невдачами ринкового механізму в досягненні Парето-ефективності. Іншими словами, в цих ситуаціях ринок виявляється не в змозі забезпечити ефективне використання ресурсів. Традиційна класифікація провалів ринку включає існування суспільних благ, недосконалість конкуренції і неповноту системи ринків, наявність зовнішніх ефектів (екстерналій), неповноту і недосконалість інформації.

У економічній теорії виділяються *чисто приватні і чисто суспільні блага*. Чисто приватне благо може бути використано тільки тим суб'єктом, що платив за нього, і кожна одиниця такого блага може бути продана за окрему платню. Чисто суспільне благо споживається колективно усіма громадянами незалежно від того, платять люди за нього чи ні. Чисто суспільне благо характеризується двома основними властивостями: невибірковістю і невиключенністю у спожи-

ванні. Якщо у кого-небудь є можливість споживати товар без платні за нього, то може виникнути стимул зменшити перевагу суспільних благ. Звідси можлива недостатня забезпеченість суспільними благами із-за проблеми безбілетника або колективної дії. У такій ситуації індивідуальна раціональність веде до колективної ірраціональності, оскільки із-за спроб індивідуумів максимізувати власні чисті вигоди кожен починає страждати від недовироблення суспільних благ. Тому, щоб забезпечити (соціально бажану) оптимальну кількість суспільних благ, держава повинна втручатися, запроваджуючи податки і забезпечуючи суспільними благами бажаних. У багатьох випадках використання державою примусу (у вигляді оподаткування) може бути єдиною можливим способом вирішення проблеми.

Існування економії від масштабу або обумовленої змовою поведінки може привести до *неконкурентних ринків*, де рішення індивідуальних виробників можуть впливати на кількість і ціни. Коли на ринку переважає монополія або олігополія, кількість запропонованих товарів менша, ніж у конкурентних умовах, а деякий вигравш споживача буде переданий фірмам у формі монопольного прибутку. У цьому випадку державі дозволено втрутитися для гарантування оптимального виробництва, тобто такого його обсягу, який міг би бути одержаний в конкурентній ситуації. Антимонопольне законодавство, яке може регулювати ціноутворення і дроблення існуючих монополій, часто служить дозволеною мірою втручання. Проте державна власність — є іншою, більш надійною формою втручання. Хоча, без сумніву, встановлення державою вхідних бар'єрів часто є джерелами монополії, але багато початково конкурентних ринків (через ділові цикли, структурні зміни тощо) були перетворені в неконкурентні без змови або державного втручання. Неповнота системи ринків, тобто неможливість їх постійно розширювати і покрити усі можливі ризики, також веде до провалів ринку.

Зовнішні ефекти існують там, де деякі зовнішні впливи від дій одного індивіда на дії інших приводять до невідповідності приватної і соціальної структури витрат і вигод. Нагадаємо, що до зовнішніх ефектів відносять вигоди і витрати, не відбиті у системі ринкових цін. У принципі подолати цю проблему можна, точніше визначивши права власності і організувавши переговори зацікавлених сторін. Проте у багатьох випадках зробити це економічно неможливо із-за трансакційних витрат.

Виділяються *приватні* із значними позитивними зовнішніми ефектами, або так звані соціально значущі блага. Які за характе-

ром функціонування в економіці багато у чому схожі із суспільними благами, оскільки надаються споживачам безкоштовно або за ціною, що не покриває витрати на їх виробництво. Тому держава повинна сприяти забезпеченню благами з екстерналіями в оптимальних кількостях за допомогою інших засобів. Прикладами державного втручання у зв'язку з екстерналіями є державне забезпечення благами з позитивними зовнішніми ефектами за ціною (наприклад, освіта, охорона здоров'я, соціальна інфраструктура), що субсидує тих, хто створює позитивні зовнішні ефекти (наприклад, субсидії у фундаментальні дослідження і інновації), а також оподаткування тих, хто створює негативні екстерналії (наприклад, податок на забруднення).

Ще одним випадком провалу ринку є *неповнота і недосконалість (асиметрія) інформації*, що не дає можливості суб'єктам ринку ухвалювати якнайкращі рішення. Інформація — рідкісне благо, за яке потрібно платити і часто високу ціну, що багатьом не під силу. Важливу роль в інформаційній забезпеченості відіграють об'єднання споживачів, фірми і реклама, засоби масової інформації, органи державної влади. Проте забезпеченість достовірною інформацією — складна проблема, яка важко піддається вирішенню навіть за участю держави.

Таким чином, вирішення проблем, зв'язаних з провалами ринку, багато економістів розглядають як сферу необхідного втручання держави в ринкову економіку. Але очевидно, ухваленню рішення про державне втручання повинен передувати аналіз можливостей поліпшення ситуації за допомогою існуючих ринків і створення умов для виникнення нових ринків.

7.2. СУТЬ, ЦІЛІ І ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ

Трансформаційні процеси в економіці можуть бути визнані успішними, вважає В. Гесць, тільки з погляду реалізації комплексної стратегії розвитку, така стратегія є виключно прерогативою держави і в її реалізації за рекомендаціями Світового банку на перший план поставлено: забезпечення високоякісного управління; розвиток інституційного середовища; транспарентність прийняття рішень; дієвість правових і судових процедур; продуманість системи регулювання тощо.

Нова стратегія вимагає і зміни функцій держави і, головне, створення механізму узгодження інтересів суспільства і панівної еліти, а таку роль можуть виконати тільки громадські інституції.

Отже забезпечити розвиток може тільки тріада: **держава — громадські інституції — ринкова економіка**.

Важливою складовою активізації функцій держави з регулювання економіки є започаткування інституційних механізмів регуляторної діяльності держави у певному економічному просторі.

Особливо роль держави підвищується в період глибоких соціально-економічних трансформацій суспільства, які відбулися в Україні. Державні інституції, форми і методи їх діяльності у цих умовах повинні якісно змінюватись, у тому числі економічні і соціальні функції держави. Критерієм оцінки таких змін у певній мірі міг би стати механізм реалізації функцій державою, економічна система якої відповідає режиму змішаної економіки, а такою фактично є економіка усіх високорозвинених країн.

На думку Д. Норта, *держава* — це організація, що володіє порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що розповсюджується на географічний район, чії межі визначені його здатністю оподатковувати підданих. Іншими словами, держава, що часто виступає гарантом у системі економічних відносин, застосовує насильство разом з іншими видами господарської діяльності. Причому міра насильства залежить від визнання громадянами прав держави застосовувати насильство. Якщо з боку населення не буде відповідного опору, то держава може переслідувати різні у тому числі і антисоціальні цілі.

У новій інституціональній економічній теорії важливу роль для розуміння сутності держави має теорія організації. Під організаціями зазвичай розуміються структуровані групи індивідумів, що прагнуть досягти спільних цілей. У цьому значенні фірми, ринки і держави є організаціями. У випадку з фірмою такими загальними цілями є, наприклад, забезпечення безпеки інвестицій у певній операції, максимізація чистого прибутку тощо. У випадку з ринком може бути визначений цілий ряд загальних цілей потенційних покупців і продавців. Загалом, ринок є засобом підвищення корисності для його учасників. Наприклад, збільшення розмірів ринку бажано досягати за допомогою ефекту масштабу. Іншими цілями можуть бути: оптимізація місцеположення ринку, полегшення біржового обміну (наприклад, використання певної конкретної техніки укладання угод), систем оплати тощо. Основною загальною ціллю держави є забезпечення певного рівня суспільних благ на основі використання податкової системи.

У окремих членів організації є свої власні задачі, які частково співпадають із загальною метою, а частково ні. Зовнішні проблеми розв'язуються шляхом детальної або беззастережної угоди по

обмеженню кількості можливих індивідуальних рішень, тобто створенням формальної або неформальної «конституції».

Організація (в економічному значенні) — це мережа реляційних контрактів між індивідуумами, чиєю метою є регулювання економічних операцій (включаючи трансакції інформації) між окремими членами організації (О. Вільямсон, Е. Фуруботн). «Управлінська структура» або «конституція» організації залежить від особливостей вкладень і частоти вказаних трансакцій.

Далі ми введемо основні визначення трьох досліджуваних нами організацій: фірм, ринків і держав.

Під фірмою мається на увазі мережі реляційних контрактів між індивідуумами (звичайно власниками ресурсів) з метою ефективно організації виробництва. Характерно, що це реалізується у процесі видання наказів шляхом управлінських або ієрархічних трансакцій. Реляційні угоди базуються переважно на вільно укладених законодавчо захищених довгострокових контрактах (наприклад, трудових), з властивою їм інституційною основою. Управлінська структура реляційних угод визначає виробництво і передачу інформації, а також методи, які сприяють створенню достовірності інформації. Виражені по-різному, вони визначають передачу прав власності у конкретній формі кожним членом фірми, і регулюють способи використання і передачі цих прав. Організаційна фірма має справу, у першу чергу, з діями постконтрактної стадії трансакцій (виконання, контроль і примушення).

Ринок це мережа реляційних угод між індивідуумами і фірмами, потенційними продавцями й покупцями, які можуть бути залучені у вертикальні ділові відносини, або засновані на картелях, торгових організації тощо. Досягнуту угоду забезпечує інституційне оточення за допомогою конкуренції і самого обміну, тобто ринкових трансакцій.

А. Олійник вважає, що державу слід розглядати не як інституцію, а як «персону організації». Держава це — особливий випадок владних відносин, що виникають на основі передачі громадянами частини своїх прав на контроль своєї діяльності у сферах специфікації і захисту прав власності, створення каналів обміну інформацією, розробки стандартів мір і ваги, створення каналів фізичного обміну товарів і послуг, правоохоронної діяльності і виробництва суспільних благ. У цих сферах держава отримує право легітимного, тобто на основі соціального контракту, примушення.

Прихильники методологічного індивідуалізму і контрактних відносин, стверджують, що не група, а індивід повинен бути ос-

новним носієм прав і зобов'язань. Будь-яке державне втручання понад деякі мінімальні функції незаконне, оскільки порушує індивідуальну свободу як найвищу цінність у людському суспільстві. Державне втручання небажано не тільки тому, що воно неефективно, але і тому, що порушує фундаментальний сенс індивідуалізму.

Дж. Бьюкенен дає типологію державних завдань з погляду контртивізму. Він виділяє три рівні колективної дії. Дії першого рівня включають виконання закону. Роль держави тут — роль третейського судді взаємодій. Другий рівень включає колективну дію з існуючих законів. Тут роль держави полягає у фінансуванні і забезпеченні суспільних благ. Третій рівень охоплює зміни в самому праві, а саме зміни в правилах гри суспільства; роль держави повинна полягати або в реалізації правил гри (захист прав власності і виконання добровільних контрактів), або в забезпеченні благами.

На всіх етапах господарського розвитку державі належала одна з важливих ролей, але залежно від обставин функції держави виявлялися різними. Державна власність використовувалася для вирішення різноманітних задач, найважливішим з яких була підтримка суспільної стабільності за допомогою елімінування найбільш гострих конфліктів і їх причин. Аргумент на користь державного втручання свідчить: держава як представник членів суспільства може втручатися у ринковий механізм, а якщо необхідно, то і за рахунок алокативної ефективності. По-перше, держава може сприяти створенню соціально значущих («гідних») благ, забезпечення яких суспільство бажає заохотити, а у разі «негідних благ» — їх обмежити. По-друге, державне втручання може бути виправдано, якщо суспільство вважає, що ринкові операції у деяких сферах морально неприйнятні (наприклад, медичні послуги або послуги міліції). У цьому випадку держава повинна видалити такі блага з ринкової сфери і управляти ними самостійно. Такий підхід до пояснення ролі держави називається патерналізмом. Патерналізм — система принципів діяльності урядів (або працедавців), які беруть на себе забезпечення особистих потреб громадян, одночасно встановлюючи певні норми їх поведінки як приватних осіб, а також їх відносини з державою (або працедавцем) і іншими громадянами.

Таким чином, держава є одним з головних інститутів суспільства, точніше — системою інститутів влади і управління, що підтримують стабільність суспільства і інституціональних перетворень і беруть участь в їх здійсненні. Значить, державі властиві функції, характерні для інститутів.

Виділяють три підходи у ролі держави у суспільстві: автономно-державний підхід, підхід груп інтересів і підхід егоїстичної бюрократії.

Автономно-державний підхід розглядає державу як незалежну силу з власною цільовою функцією, яка відрізняється від суспільної цільової функції. Один з напрямів сучасного інституціоналізму вважає державу хижаком, який, діючи як дискримінуючий монополіст, розвиває структуру прав власності і податкову систему, щоб максимізувати свій чистий дохід, а у разі потреби робить це за рахунок суспільної продуктивності. Проте визнається, що максимізація доходу державою обмежена, оскільки загроза захоплення влади альтернативним правителем зсередини країни або ззовні накладає конкурентне обмеження. Типовий приклад, президентські вибори в Україні 2004 р. Цей підхід служить корисним зіставленням наївному припущенню про те, що держава виправить провали ринку відразу ж, як тільки їх виявить.

Другий підхід — *підхід груп інтересів* — трактує державу як арену, в межах якої групи спеціальних інтересів борються одна з одною або вступають у коаліції, для того, щоб впливати на рішення держави, у тому числі і на перерозподіл доходів.

Група спеціальних інтересів — сукупність агентів, що мають спільні економічні інтереси, а це означає зацікавленість кожного з учасників групи в досягненні відповідних результатів. До таких груп відносяться партії, професійні союзи, організації підприємців, інші формальні і неформальні структури. Для того, щоб група інтересів могла проявити себе як реальний суб'єкт, вона повинна бути здібною до цілеспрямованої колективної дії. *Колективна дія* забезпечує створення суспільного блага, а умовою колективної дії виступає використання виборчих (селективних) стимулів. Згідно М. Олсону, виборчі стимули — це стимули, що застосовуються до індивідів вибірково залежно від того, вносять вони внесок в забезпечення колективним благом чи ні. Суспільним благом для членів групи є реалізація її загального інтересу, наприклад отримання права на податкову пільгу, субсидію або інші переваги. Якщо сукупність агентів, що мають деякий загальний інтерес, здатна забезпечити своїх членів виборчими стимулами для колективних дій з метою вплинути на законодавчу або виконавчу владу, вона звичайно створює організацію, що займається лобіюванням. Вплив лобістів посилюється через раціональне невідання, тобто ситуації, коли члени представницьких органів і виборці не бачать користі в отриманні докладнішої інформації про альтернативи, з яких належить вибирати. Крім того,

групи інтересів можуть використовувати логролінг — практику взаємної підтримки шляхом «торгівлі голосами».

Очевидно, сильні групи мають більші можливості впливати на рішення держави, а значить, державна економічна політика неминуче відобразатиме їх інтереси. У країнах з розвинутою структурою добре організованих груп інтересів можна чекати відвернення величезних сил і засобів на перерозподільну активність. Саме їй у великій мірі присвячують себе добре організовані групи, що дозволяє характеризувати їх як перерозподільні коаліції. Вплив груп спеціальних інтересів здатних блокувати позитивні зміни.

Третій підхід — *підхід егоїстичних бюрократів* — заснований на припущенні про те, що бюрократи не відрізняються від інших індивідів у переслідуванні власних інтересів і прагнуть максимізувати бюджет своїх відомств.

У демократичній державі громадяни виступають у ролі виборців. Вони взаємодіють з професійними політиками, завдання яких — формулювати варіанти розвитку суспільства, представляти їх на суд виборців і забезпечувати реалізацію схвалених варіантів. Політика можна розглядати як підприємця в тому відношенні, що він на свій страх і ризик пропонує споживачам якісь економічні блага і знаходить схвалення в голосах виборців. Передбачається, що політик прагне максимізувати підтримку електорату, тобто кількість голосів, що подаються на його користь. Проте переважаюча частина повсякденних рішень приймається державними службовцями, які можуть називатися чиновниками, або *бюрократами*. Для них важливе збереження посади, підвищення статусу, благополуччя відомства і ін. Дійсно, оскільки бюрократи одержують корисність від вищої платні і більшої влади свого відомства, то для них раціональним є максимізація бюджету відомства, а не суспільний результат.

Політичні діячі, що піклуються про суспільні інтереси, можуть контролювати бюрократію лише згідно грубому критерію: державні витрати не повинні перевищувати державні доходи. Звідси доводиться, що бюрократи, діючи як раціональні і егоїстичні агенти, вироблять товарів і послуг при державному фінансуванні у більшому обсязі, ніж суспільно необхідно.

Критика підходу егоїстичних бюрократів може полягати у наступному. По-перше, можливості для реалізації бюрократичної особистої вигоди в країнах різні, залежать від інституційних рамок і організації політичного процесу. Якщо держава діє як «хижак», то вона прагне швидше до недовироблення, чим до переви-

робництва суспільних благ, що пом'якшує можливість надмірного виробництва в ситуації егоїстичних бюрократів. Дійсно, в сучасних суспільствах від необмежених повноважень бюрократів утримують конкурсні іспити на посаду, ревізія витрат, розвиток принципу рівності громадян перед законом, підпорядкування бюрократії остаточним політичним рішенням і ін.

По-друге, бюрократи можуть діяти не тільки егоїстично. Часто бюрократи вважають себе виразниками суспільного інтересу і діють так, щоб сприяти його здійсненню. Терміном «мотивація служіння суспільству» у літературі прийнято позначати загальну альтруїстичну потребу служити інтересам того або іншого співтовариства людей, державі, нації або людству в цілому. Існування таких мотивацій підтверджується значним числом емпіричних досліджень. Патріотизм, альтруїзм та інші подібні ним принципи є справжніми принципами деякої частини бюрократів. До того ж бюрократи повинні підкорятися цілям держави, тому вони завжди знаходяться під тиском необхідності забезпечити суспільний інтерес. Модель прийняття рішень з питання, сформованого у термінах суспільного інтересу, відрізняється від моделі прийняття рішень в приватних ситуаціях, а значить, формуються інші відносини, ніж ті, які передбачаються в теорії егоїстичних бюрократів, і вимагає додаткового вивчення.

Цілі держави реалізуються в його економічній політиці і державному регулюванні. У більшості країн у міру накопичення досвіду державного регулювання поступово скорочувалася кількість цільових параметрів. У 1950—1960-і роки в провідних країнах враховувалося вісім цільових параметрів: обсяг державних витрат, темп зміни реальної заробітної платні, рівень зайнятості, індикатор розподілу доходів, розміри інвестицій, сукупний попит, рівень виробництва, сальдо платіжного балансу. У 1970-і роки переважаючими були тільки чотири цілі: досягнення повної зайнятості, стабільність цін, відсутність некерованих дефіцитів платіжного балансу, стійкий рівень економічного розвитку. В даний час уряди розвинених країн приймають до уваги дві стратегічні цілі: досягнення стійкого економічного зростання і боротьба з некерованою інфляцією.

До основних **функцій** держави економісти відносять:

- специфікацію і захист прав власності: за умови, що транзакційних витрати нерівні нулю розподіл прав власності впливає на ефективність використання ресурсів;
- створення каналів обміну інформацією: рівноважна ціна формується на базі розвиненої ринкової інформаційної інфраструк-

тури, що дозволяє його учасникам обмінюватися інформацією з мінімальними витратами і спотвореннями;

- розробку стандартів мір і ваги: діяльність держави у цьому напрямі дозволяє понизити витрати вимірювання якості товарів і послуг;

- створення каналів і механізмів фізичного обміну товарами і послугами: ринкова інфраструктура включає не тільки канали обміну інформацією, але й канали фізичного руху товарів і послуг (транспорт, майданчики для торгів тощо);

- правоохоронну діяльність і виконання ролі третьої сторони в конфліктах: виникнення непередбачених обставин при виконання контрактів вимагає втручання третьої сторони (суду) для створення гарантій від їх опортуністичного використання партнерами контракту;

- виробництво суспільних благ: зважаючи на проблему безбілетника: потрібне використання державою примушення для фінансування забезпечення цих благ.

На думку представників НІЕТ, економічна роль держави в умовах ринкової економіки зводиться до здійснення трьох функцій:

- 1) законодавче визначення правил здійснення економічної діяльності;

- 2) заохочення, захист і охорона соціально і економічно доцільних форм цієї діяльності, здійснювані головним чином за допомогою регулятивних заходів переважно економічного характеру, але в певних межах і заходами владними, позаекономічними;

- 3) недопущення з'єднання в руках органів державної влади двох напрямів діяльності — здійснення владних повноважень і господарської діяльності, направленої на отримання прибутку в тій або іншій формі, за винятком випадків, передбачених законом.

Таке поєднання двох видів діяльності деформує кожен з них, створює сприятливі умови для зловживань владою і розповсюдження корупції. Державне управління є одним з важливих суспільних благ і одночасно входить в мінімальний набір функцій, що виконуються державою в будь-якій економіці. Якість і спрямованість державного управління багато в чому обумовлює стан економічних інститутів. Недавні дослідження Світового банку показали, що якість інститутів, що функціонують в економіці, — важливіший чинник економічного зростання, ніж якість людського капіталу і макроекономічної політики.

Функцією державного управління є діяльність з прийняття рішень у галузях:

- формування і використання засобів державного бюджету і іншого державного майна;

- прийняття і забезпечення виконання правил поведінки суб'єктів за межами державних відомств, тобто громадян і різних організацій.

Функція державного управління — виняткова прерогатива органів державної влади і управління. Всі інші дії, що не є актами прийняття вказаних рішень, можуть виконуватися суб'єктами, що не входять до складу органів державної влади і управління. Іншими словами, процес здійснення функції державного управління у принципі може припускати участь в цій діяльності недержавних організацій.

Таким чином, економічна роль держави передбачає його діяльність з регулювання економіки як єдиної системи. З одного боку, вона підтримує функціонування ринкового механізму, а з іншої — забезпечує коректування його дій і елімінування негативних наслідків. У соціально-економічній літературі не припиняються дискусії про те, якою повинна бути міра державного втручання в економіку. Ступінь виконання державою своїх функцій зв'язана з силою або слабкістю даної держави. Сила держави втілена у можливості розпорядження економічними ресурсами. Явною ознакою економічної слабкості є нездатність збирати податки. Це виявляється у виконанні державою своїх функцій, в здатності реалізувати економічну політику, необхідну для стабільного розвитку суспільства.

7.3. ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВИ

Глобальною метою державного регулювання є досягнення економічної і соціальної стабільності, розвиток економічної системи у відповідності до стратегічних цілей еволюції суспільства, її адаптація до умов, що змінюються. Багатогранність цілей соціально-економічного розвитку і, відповідно, державного регулювання — головна риса сучасної економічної системи.

Механізм регулювання є одним із найскладніших економічних понять як в теоретичному аналізі змісту і принципів його дії, так і в практиці господарювання. У науковому аналізі виділяють механізми автоматичної (стихійної) дії і механізми примусової, регуляторної політики. Співвідношення вказаних механізмів визначає напрямок економічної політики будь-якої держави, що ставить за мету — позитивний вплив на економічний розвиток суспільства. За часів від А. Сміта і Дж. М. Кейнса науковці дискутують про межі можливого впливу держави на економічні про-

цеси. Вказані дискусії не знаходять свого завершення в межах класичної парадигми ринку, тому сучасні наукові концепції все більше спираються на неінституціональні ідеї, в рамках яких ведеться пошук можливого вирішення існуючих проблем за межами економічної системи і, перш за все, в граничних зонах наукового пізнання суспільного розвитку (політології, права, філософії, психології тощо). Це повністю стосується ролі і функцій держави в сучасній економіці, в тому числі і її впливу на механізми регулювання ринкової економіки.

Будь-який науковий пошук у сфері генезису складних економічних систем та їх рівноваги і особливо ринкової, повинен включати аналіз співвідношення самоорганізації і організації економічних процесів, а аналіз вказаного співвідношення повинен спиратись на теорію складних систем, розвиток яких характеризується циклічністю, коливаннями, ритмами.

Тривалий час в економічній теорії панували класичні і неокласичні моделі рівноваги, які за своїм змістом не виходили за рамки закритих систем, тобто функціональних зв'язків економічних змінних при достатньо жорстких обмеженнях. Зовнішні впливи, порушення рівноваги в таких системах (а до них можна віднести і регуляторну політику держави) знімались за допомогою негативних (від'ємних) зворотних зв'язків, роль яких і виконував механізм ринку.

Відомо, що неокласична доктрина розглядає економічну систему як механічну спільність відокремлених індивідів, які діють раціонально. Характеристики системи виводяться із складових її елементів, тобто індивідів. Вважається, що економіка знаходиться в стані рівноваги, або, в крайньому разі, має місце стабільна тенденція до рівноваги. В реальній дійсності принципи раціональності і конкуренції — це абстрактні умови, які на практиці знайти дуже важко. «Не викликає сумніву той факт, — відмічає К. Оффе, — що актори можуть діяти досить раціонально, якщо мається на увазі, що вони спираються на ресурси, тверді переваги, постійні переконання і ув'язнення (навіть помилкові)». Але в умовах, коли досить примарливою здається діяльність інших агентів ринку при неповній чи недостовірній інформації (а саме такою вона почасти буває), твердження про раціональність вибору є досить оманливим. Скоріше всього в ситуації невизначеності прорахувати поведінку інших економічних агентів не можливо, а тому вихід можна знайти тільки через дотримання певних норм і правил, очікуючи що інші стратегічні актори також будуть їх дотримуватись в своїй діяльності. Саме намагання знизити ризики

невизначеності стимулюють економічних агентів спиратися в своїй діяльності на традиції, звички, когнітивні рамки, стереотипи, знаки, умовності, правила, ритуали, владні відносини, загально прийняті цінності, на функціональні принципи життя взагалі, не явні критерії, на стандарти гідності тощо.

Таким чином, високі ризики невизначеності поведінки економічних агентів ринку змушують значно розширити неокласичні підходи в напрямку від координації через відкритий ринок до аналізу сучасних економічних систем в напрямку неоінституціональної парадигми ринку, яка спирається на більш складніші її форми (теорія трансакційних витрат, теорія суспільного вибору, теорія порозуміння).

Співставлення ринкового механізму і методів державного впливу на економіку з методологічної точки зору зумовлено тим, що, по — перше, вся система ринкових відносин, що знаходить своє віддзеркалення у вигляді добровільних угод (трансакцій), насправді базується на найретельнішим чином відпрацьованих органами влади законодавчих і нормативних актах, які не тільки формалізують економічні відносини, але й встановлюють міру відповідальності за їх невиконання, включаючи примус. Серед таких впливів держави найважливіше місце посідають загальні «правила гри» (захист прав власності, підтримка конкурентного середовища, ціноутворення тощо). Розробка «правил гри», перш за все, знаходить свій відбиток у системі відповідних законодавчих актів і механізмів забезпечення їх виконання.

Двома ідеальними моделями держави є контрактна держава і експлуататорська держава. У реальному житті, швидше за все, існують змішані моделі.

Контрактна держава. Основні ідеї цього підходу розглядаються на прикладі дослідження Дж. Умбеком історії «золотої ляхоманки» в Каліфорнії.

У 1866 р. у Каліфорнії влаштувалося близько двохсот тисяч золотошукачів. Вони самоорганізувалися у п'ятсот дистриктів, що мали свої системи прав власності. Кожний з дистриктів був деякою організацією, що володіла особливою функцією, — специфікувати і захищати право власності учасників на золотоносні ділянки.

У рамках кожного дистрикта, утвореного за домовленістю його учасниками, не тільки специфікувалися і захищалися права власності останніх на їх ресурси, але і забезпечувалося Парето-оптимальний розподіл ресурсів між ними, — так, що поліпшення положення одного з учасників не можна було б добитися, не по-

гіршивши положення іншого. Кожен дистрикт був своєрідною «міні-державою», з своїми «озброєними силами», що забезпечують захист від зовнішніх погроз, і «правоохоронними органами», що дають захист кожному учаснику від посягань сусідів. Дистрикт виконував і ще одну важливу функцію — він міг і реально перерозподіляв права власності на ділянки, забезпечуючи Парето-оптимальне розподіл ресурсів. В рамках дистриктів в застосуванні насильства виникала спеціалізація і економія на масштабах його виробництва. Саме ця економія і спонукала золотошукачів об'єднуватися для захисту виняткових прав власності. В результаті після 1866 р. американській державі залишалось лише легалізувати структури, що вже склалися, і включити до складу державних органів влади.

Таким чином, *контрактна держава* — це держава, що створюється на основі договору, в якому кожен громадянин делегує державі частину функцій з специфікації і захисту виняткової правочинності, а держава використовує монополію на насильство в рамках делегованих йому правочинностей. У цьому випадку громадяни розглядають сплату податків як свій обов'язок. Контрактна держава може існувати при наступних передумовах: а) наявність чітких конституційних рамок діяльності держави; б) існування механізмів участі громадян у діяльності держави; в) існування ex ante інституту ринку як головного альтернативного механізму розподілу прав власності; г) наявність альтернативних механізмів специфікації і захисту прав власності, включаючи «голосування ногами».

Експлуататорська держава. *Експлуататорська держава* використовує монополію на насильство для максимізації доходів правителя або групи осіб, контролюючих державу, навіть якщо це досягається в збиток добробуту суспільства у цілому. Збиток від діяльності експлуататорської держави можна скоротити, якщо виплати державі і перерозподіл прав власності носять систематичний і передбачений характер. У цих умовах встановлюються певні правила господарської діяльності і розподілу доходів, орієнтовані на які агенти можуть цілеспрямовано впливати на виробництво, сприяючи економічному зростанню. Це свідчить про частковий збіг інтересів правителя і громадян, що є необхідною умовою стабільності суспільства.

Зіставлення економічних аспектів обох концепцій держави приводить до висновку про те, що відмінності між ними, окрім розбіжностей в трактуванні виникнення держави, кореняться в характеристиці одержувачів залишкового доходу в широкому се-

нсі слова (тобто вигод від забезпечення захищеності і впорядкованості обмінів і взагалі прав власності): за експлуаторською теорією, додаткові вигоди одержує тільки пануючий клас або володарююча група; за контрактною теорією, додаткові вигоди розподіляються рівномірно між усіма підданими.

І у контрактній, і в експлуаторській концепціях держава наділяється або привласнює собі владу встановлювати і перерозподіляти права власності своїх громадян. Різниця полягає у тому, що у першому випадку це робиться для реалізації інтересів громадян, а у другому — для задоволення потреб правлячої групи, класу або клану. Привласнені вигоди у першому випадку є додатковим прибутком, який одержує кожен як результат індивідуальної економії витрат, що виникають із-за делегування і централізації функції захисту правочинності, а у другому — ренту, отриману правлячою групою з своєї позиції монополіста на здійснення насильства для специфікації і захисту тієї ж правочинності своїх підданих. Важливо підкреслити, що і в тому, і в іншому випадках — або безпосередньо, або вимушено — держава виступає як кінцевий гарант прав власності.

Все це зумовило появу так званої синтетичної теорії держави Д. Норта. Під державою Д. Норта розуміє організацію, що обмінює послуги «захисту» і «правосуддя» на податки. Централізоване виробництво цих послуг характеризується значною економією на масштабах, тому у цілому виникає позитивний ефект. Якби кожен захищав свої права власності в індивідуальному порядку, сукупні витрати були б значно більші.

Крім того, державі властиві риси так званого «дискримінуючого монополіста». У даному випадку держава розділяє платників податків на певні групи, встановлюючи для кожної такі права власності, при яких максимізувалося б надходження податків в скарбницю. Але це зв'язано з обмеженнями: при надмірно жорсткому податковому тягарі у платника податків завжди є альтернативні способи дій: ухилення від податків, перехід в інше підданство — еміграція.

За цих умов основною метою держави стає формування такої структури прав власності, при якій можна було б забезпечити максимізацію власного доходу, — не тільки за рахунок примушення але й за допомогою добровільних платежів населення. Іншими словами, держава намагається виправдати податкову систему, прагнучи надавати суспільству такий набір послуг, який, з одного боку, був би корисний усім і кожному, а з іншого — мінімізував би витрати держави на специфікацію і захист прав власності. У

результаті економії на масштабі при централізованому виробництві суспільних благ ресурси суспільства можуть бути ефективніше використані для забезпечення економічного зростання.

Тим самим при досягненні основної мети держави вирішуються два суперечливих завдання. Перше завдання дозволяє специфікувати такий набір фундаментальних правил, який забезпечує правителю можливість максимізувати свій дохід (або максимізувати монопольну ренту групи або класу, чиїм агентом виступає правитель). Друге завдання створює ефективний набір прав власності з метою максимізації сукупного продукту суспільства.

Можливість переходу в тіньову економіку або виїзд закордон обмежує прагнення вищої влади до максимізації своєї ренти. Чим доступніше для громадян різні «замінники» існуючої влади, тим менше залишається у неї можливостей примушувати їх до сплати податків. Сама ця доступність, у свою чергу, нерівномірно розподілена між різними групами і верствами населення. Тому держава розподілятиме права власності між такими групами відповідно до їх «договірної сили». Найбільш сильні групи наділятимуться великими правами власності навіть у збиток міркуванням ефективності використання відповідних ресурсів. Максимізуювши надходження до бюджету, держава може встановлювати свідомо неефективну структуру власності. Наприклад, воно може торгувати монопольними правами і привілеями, забезпечуючи таким чином достатню наповнюваність скарбниці.

Тому завдання економічного зростання часто опиняються у конфлікті з існуючими у суспільстві структурами прав власності: структура, що забезпечує максимізацію ренти, не співпадає із структурою, що максимізує ефективність використання ресурсів і забезпечує економічне зростання. Проте і економічне зростання, і його відсутність впливають і на державу, і на встановлену ним структуру прав власності, позбавляючи їх стабільності. У разі стагнації зростають зовнішні загрози з боку конкуруючих держав, що примушує правителів замислюватися не тільки про ренту, але й про економічний потенціал країни. Все це обумовлює подвійну роль держави в економіці: з одного боку, держава є необхідною умовою стійкості економічного зростання, а з іншої — при певних обставинах може бути його перешкодою.

Державна політика еволюціонує у відповідь на зміни усвідомлених вимог і можливостей, які можуть бути результатом зміни технологій, ринкових структур або інших об'єктивних умов, зрушень в системі цінностей або в їх сприйнятті, а також відносної сили різних груп інтересів. Способи перетворення усіх цих

чинників у нові напрями політики обумовлені певними інститутами і процедурами формування і зміни політики. Політичний апарат визначає характер взаємодії між сторонами і задає способи, якими формується політика.

7.4. ПРОВАЛИ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ ТА ЇХ ВИПРАВЛЕННЯ

Існують не тільки «провали» ринку, але й такі ж «провали» мають місце і у державній господарській і регуляторній діяльності. Це призводить до невиправданого збільшення трансакційних витрат як у суб'єктів підприємницької діяльності, так і бюджетних ресурсів, що знижує загальну економічну ефективність. Головною причиною таких «провалів», очевидно, є відсутність або недосконалість державної політики, не розробленість або недосконалість механізмів регулювання ринку. Тому «провали» у діяльності владних інститутів нагально вимагають наукового обґрунтування їх причин і напрацювання практичних рекомендацій щодо розробки регуляторної політики держави і механізмів її реалізації.

Провали держави полягають, перш за все, у його нездатності забезпечити ефективну алокацію ресурсів і відповідність соціально-економічної політики прийнятим у суспільстві уявленням про справедливість. Це відбувається як через суб'єктивні (помилки конкретних чиновників, політиків тощо), так і об'єктивних обставин. Джерелами провалів держави є обмежені можливості держави і специфіка інтересів, пов'язаних з її власним функціонуванням. До провалів держави відносяться: по-перше, проблема інформації, оскільки витрати збору інформації, необхідної для виправлення провалів ринку, можуть бути вище, ніж вигоди від їх усунення; по-друге, пошук (дослідження) ренти, теорія якої стверджує, що державне втручання створює додаткові витрати, які можуть перевищувати досягнуті вигоди. До вад держави відноситься, наприклад, недосконалість політичного процесу, обмеженість контролю над бюрократією і наслідками ухвалених рішень.

Для підготовки рішень і контролю за їх виконання державі потрібно постійно збирати і переробляти великі обсяги економічної інформації. Традиційні проблеми, що виникають при роботі з великими інформаційними масивами, — повнота і достовірність даних. Але використовувані державою показники потенційно не-

повні: вона не має і не може мати інформації про майбутні події. Прогнозування їх настання дороге і завжди ймовірне. Тому будь-яке завдання центральних органів влади може бути реалізовано лише з деякою часткою ймовірності, незалежно від витрат на його розробку і зацікавленість низових ланок у його реалізації.

Інший аспект інформаційної проблеми — невірогідність даних, обумовлена асиметрією інформації в системі принципал—агент. Виділяється два типу інформаційної асиметрії. По-перше, інформаційна асиметрія між високопоставленими державними особами, що ухвалюють рішення і виконуючими ці рішення бюрократами нижніх рівнів. Другий тип інформаційної асиметрії виникає у відносинах між державними органами і групами спеціальних інтересів, що лобіюють свої галузеві, регіональні і інші інтереси. Групи спеціальних інтересів прагнуть ввести державу в оману і додати власним інтересам видимість суспільного інтересу, спонукаючи державні установи ухвалити відповідні рішення.

У цілому інформаційна проблема державного управління економікою обумовлена трьома групами причин. По-перше, причинами технічного характеру — складністю збору і переробки великих обсягів інформації. По-друге, причинами формально-логічного характеру — неповнотою інформації і недосконалістю формально-логічних прогнозів. По-третє, впливом людського чинника — умисним спотворенням інформації і введенням в оману державних органів з метою використовувати це в приватних інтересах.

Проблема пошуку ренти. Теорія пошуку ренти стверджує, що витрати державного втручання пов'язані з використанням ресурсів на непродуктивну діяльність приватних агентів, направлену на те, щоб одержати ренту, породжену державним втручанням.

Рента визначається як частина платні власнику ресурсів понад ту частину, яку ці ресурси могли б принести при якому-небудь альтернативному використанні, тобто як платня, яка вище за альтернативні витрати ресурсів. Навіть якщо держава не втручається в економіку, ринок в динамічній системі створює ренту, і люди витрачають ресурси на її отримання. Й. Шумпетер показав, що для здійснення інновацій і довгострокових інвестицій, які обумовлюють економічне зростання, необхідне відповідне створення ренти. Пошук ренти на ринках вважається продуктивним у тому випадку, якщо створюється більше благ, ніж у цьому процесі витрачається ресурсів. Наприклад, фірми витрачають ресурси на дослідження і розробку, удосконалення продукту, технології тощо. У разі втручання держави ситуація змінюється.

Зусилля індивідів, підприємств, організацій, що направлені на отримання виняткових переваг за допомогою держави, називаються **пошуком ренти**, або рентоорієнтованою поведінкою. Тут має місце явний або неявний перерозподіл, оскільки одні економічні суб'єкти виграють за рахунок інших. Якщо ресурси витрачаються з метою забезпечити перерозподіл, витрати не приносять додаткових благ. Пошук ренти зв'язаний з штучним втручанням у дію механізмів конкуренції, але конкуренція при цьому не зникає, а переноситься з ринкової сфери у сферу дії держави. Відповідно витрати на удосконалення продукту і інші інновації частково заміщаються витратами на фінансування політичних партій, лобіювання, хабарі тощо.

Витрати пошуку ренти можуть бути відшкодовані прибутком від зростання продуктивності, оскільки рента дозволяє фірмам збільшувати витрати на дослідження і інновації. Це є однією з причин збереження системи патентів і політики захисту молодих галузей. Створення монополії державою стає вигідним для розвитку виробництва, якщо держава може при необхідності вилучити ренту і використовувати її на користь суспільства.

Держава часто виявляється третьою стороною, виступаючи як гарант дотримання контрактів. Іншими словами, вона виступає як агент (виконавець) по відношенню до сторін, що уклали контракт (поручителям). Проблема управління поведінкою виконавця у даному випадку означає ризик зловживання потенціалом насильства, що виражається у здатності держави накладати стягнення на порушників умов контракту. Даний потенціал може бути використаний і відносно поручителів незалежно від того, дотримуються вони умови контракту чи ні.

Таким чином, загальним для обох підходів до причин провалів держави (інформаційна проблема і проблема пошуку ренти) є висновок про невтручання держави в економічні процеси. Разом з тим окремі провали держави можуть бути виправлені і усунені.

Державне втручання може бути успішним за рахунок інформаційних витрат, які дозволять підсилити здатність держави із збору і обробки інформації. Наявність у держави ресурсних можливостей дозволяє зібрати більшу кількість інформації і створити відповідну інфраструктуру, наприклад статистичні агентства. Здатність держави обробити інформацію визначається структурою прийняття рішень, найбільш важливим показником якої є ступінь централізації. При централізованій структурі прийняття рішень виникає небезпека менш раціональних рішень у зв'язку з неповнотою інформації, але і децентралізована структура прийня-

яття рішень не гарантує якнайкращих рішень. Очевидно, все залежить від природи рішень.

Вищі посадовці повинні вирішувати тільки стратегічні задачі, тобто що відносяться до довгострокових напрямів економічного розвитку, а рішення рутинних задач повинно бути віддано управлінцям нижчих рівнів. Звільнення вищих управлінців від рутинної роботи збільшує загальну здатність держави аналізувати інформацію, що надходить у його розпорядження, і ухвалювати адекватні рішення.

Таким чином, проектування процедури прийняття раціональних рішень при найменших витратах може зняти гостроту інформаційної проблеми, яка виникає зважаючи на обмежену здатність держави здійснювати збір і обробку інформації.

Інформаційна асиметрія усередині державного апарату зв'язана з витратами на вимірювання ефективності підлеглих відомств, контроль і вирішення суперечок. Для зменшення таких витрат ступінь самостійності члена організації повинен бути зв'язаний з характером виконуваних ним дій. Наприклад, якщо можна достатньо легко зіставити дії і результати, то організаційним висновком може стати більша або менша самостійність підлеглого. Окрім поліпшення структури організаційна відданість бюрократів зменшила б витрати агентських відносин усередині державного апарату.

Інформаційна асиметрія між державою і іншими агентами також може бути зменшена через інституційні проекти. Наприклад, готовність японських фірм надавати необхідну інформацію державі, що зменшує інформаційну асиметрію, зв'язана не тільки з традиціями тісних взаємин уряду і бізнесу, що склалися, але й тією роллю, яку відіграють підтримувані державою асоціації підприємців як організацій із збору і розповсюдженню інформації.

На думку П. Мілгрона і Дж. Робертса, виникнення витрат впливу ймовірно за наявності двох умов. По-перше, повинна існувати група реальних або потенційних рішень, які можуть вплинути на розподіл вигод і витрат усередині організації. По-друге, сторони, на які ці рішення впливають, у період їх підготовки повинні одержати можливість зв'язатися з особою, що ухвалює рішення, а також мати у своєму розпорядженні засоби впливу на них. Організації можуть обмежувати участь зацікавленої сторони у процесах прийняття рішень, надаючи найнеобхіднішу інформацію і оголошуючи узгоджені рішення остаточними і що не підлягають перегляду. При цьому результати змін можуть бути пом'якшені шляхом розподілу їх порівну між усіма членами

організації. Для деяких типів рішень строгі бюрократичні правила можуть бути оптимальними, якщо загальна вартість, що створюється у результаті поліпшення рішень, невелика у порівнянні із загальними витратами впливу, що можуть виникнути при цьому. У цілому ступінь допустимої участі будь-якої сторони в ухваленні рішення залежить від інформації і того аналізу, на який здатна дана сторона, і від можливого масштабу перерозподілу ресурсів на користь цієї сторони. Крім того, витрати впливу можуть бути знижені за допомогою введення правил, що захищають інтереси членів організації, і шляхом розподілу між членами організації вигод, що виникають при будь-яких змінах.

Існують і інші точки зору на виправлення провалів держави, зв'язаних з пошуком ренти. Для того, щоб реалізовувалася стандартна модель пошуку ренти, необхідне виконання декілька умов. По-перше, повинна існувати можливість впливу на державу з боку приватних агентів. Якщо на державу не можна впливати, то безглуздо витрачати на це ресурси. По-друге, потрібні агенти, які включаються в діяльність з пошуку ренти. По-третє, у процесі пошуку ренти повинна існувати конкуренція, оскільки, якщо немає необхідності конкурувати за ренту, то немає потреби витрачати ресурси на її придбання.

Очевидно, повинні бути якісь засоби впливу на результат процесу пошуку ренти. Якщо держава не піддається зовнішньому впливу, то пошук ренти неможливий.

Друга умова зв'язана з проблемою колективної дії. Ренту часто одержують групи агентів (галузь, фірми і т.п.), а не окремі індивіди. Якщо боротьба за ренту веде організація груп інтересів, то цьому може перешкоджати проблема колективної дії. Існує рента, яка не може бути розділена з іншими, наприклад, рента від промислових ліцензій і патентів. Джерела цієї ренти — приватні блага, і проблеми колективної дії просто не існує. Така проблема виникає у разі отримання ренти від використання суспільного блага, наприклад тарифного захисту. Якщо джерело ренти — суспільне благо, а потенційні одержувачі ренти не можуть організуватися, пошук ренти може і не виникнути, а значить, не буде витрат на нього.

Третя умова — конкурентоспроможність процесу пошуку ренти. У відсутність конкуренції немає необхідності витрачати ресурси з метою впливу на державні рішення, отже, немає втрат від пошуку ренти. Проте пошук ренти не завжди включає достатньо велике число конкурентів, тим більше у країнах де панує олігархія.

Таким чином, основна причина пошуку ренти — це існування політичної конкуренції, а не відсутність економічної конкуренції.

А. Шастітко пропонує засоби обмеження зловживань з боку гаранта—держави. Серед них: можливість голосування «руками», «ногами», «рублем», непокора і створення спеціальних механізмів контролю. Обмеження можливостей зловживання — наявність близьких заміників, аналогічних операціям, що є гарантими. У їх числі можуть бути інші держави, що виражається «голосуванням ногами». Другий варіант — зміна агента за допомогою участі у виборах, тобто за допомогою «голосування руками». Третій варіант — «голосування рублем» включає як використання як третьої сторони спеціалізованої приватної організації, так і ухилення від сплати податків.

Зниження витрат ідентифікації зловживань гаранта (підвищення вірогідності своєчасного виявлення порушення) можливе за рахунок:

а) чітких, зрозумілих зацікавленим сторонам процедур визначення порушників, розробки і застосування стандартів ідентифікації порушника;

б) доступність інформації про прийняті гарантом рішення, що стосуються застосування санкцій;

в) усунення частини функцій, результативність яких складно зміряти в умовах існуючих методів контролю;

г) зміни структури санкцій.

Для того щоб держава як один з головних інститутів суспільства досягла тієї ж ефективності, що і ринок, але з нижчими витратами необхідно:

- встановлення досконалої системи прав власності і ефективного приведення її у дію, що веде до економії трансакційних витрат і значних ресурсів на вирішенні проблем зовнішніх ефектів;

- зменшення макроекономічної нестабільності шляхом управління сукупним попитом. Підвищена макроекономічна нестабільність приведе агентів з обмеженою раціональністю до додаткових витрат ресурсів на створення умов, що сприятимуть раціональним діям. Прикладами таких дій є укладення довгострокових контрактів, хеджування, наявність запасів тощо. Зменшення нестабільності може привести до зменшення трансакційних витрат в економіці;

- рішення проблем координації дій. Провал координації може відбуватися через нестачу комунікацій або інформації, коли індивід, що ухвалює рішення не обізнаний про рішення інших, або просто не знає можливих способів вирішення проблем.

Держава може зменшити трансакційними витрати різними засобами. Воно може змінити інституційну структуру суспільства, забезпечити юридичну основу для організації агентів в широкі організації і зменшити кількість необхідних переговорів.

Держава може впливати на систему освіти і засоби масової інформації, щоб виробити національну ідеологію або систему цінностей, що допоможе зменшити витрати переговорів і обміну інформацією.

Інституціональна політика держави повинна бути перш за все політикою порядку, направленою на створення правової і інституціональної структури суспільства, шляхом забезпечення умов для конкуренції, встановлення певних прав власності і утримання від будь-якого втручання. Конкурентний порядок вимагає проведення інституціональної політики, тобто політики, що базується на відповідній структурі правил і інститутів. Згідно В. Ойкену, соціальна політика повинна стати підпорядкованою складовою інституціональної політики, яка у рамках інституціональної структури працює ефективніше, ніж за допомогою прямого втручання у ринковий процес. Така політика може бути механізмом створення консенсусу.

Мета інституціональної політики це не створення інститутів ради інститутів, а забезпечення соціально-економічної ефективності, розкриття усіх можливостей економічного потенціалу суспільства для досягнення прийняттого рівня добробуту. Для досягнення цієї мети інституціональна політика повинна включати цілий спектр напрямів, що забезпечують подолання суперечностей між економічними інтересами агентів і досягнення консенсусу. Вона повинна бути зв'язана з формуванням і розвитком сучасних інститутів, включаючи встановлення прав власності і правил контрактації, що сприяє розвитку потенціалу суспільства.

Інституціональна політика держави повинна бути зв'язана з елімінуванням провалів ринку, включаючи антимонопольну політику, законодавство про банкрутство, патенти, податки, сприяння розвитку дрібного і середнього бізнесу тощо. З іншого боку, вона повинна бути направлена на елімінування провалів держави, зокрема на зміни у структурі державної влади, законів про державну службу, системи перенавчання осіб, що ухвалюють рішення і ін. До інституціональної політики необхідно віднести і макроекономічне прогнозування і індикативне планування, що орієнтує приватні інтереси у напрямі досягнення суспільного інтересу. Важливу роль відіграють інститу-

ти культури, що формують нову систему переваг і мотивів поведінки, соціопсихологічних чинників як рушійних сил суспільної еволюції. Освітня, культурна і соціальна політика створює умови для особистісного зростання, формує нові системи і інститути соціальних відносин.

Реалізація інституціональної політики держави передбачає: захист прав власності і удосконалення корпоративного управління; вирівнювання умов конкуренції; дерегулювання економіки; поліпшення інформаційного забезпечення бізнесу; реформування бухгалтерського обліку і статистики; розвиток і вдосконалення банківської системи, фондового ринку і інвестиційних інститутів; розвиток ринку страхових послуг.

Державне регулювання перехідної економіки в рамках інституціональної теорії повинно стратегічно служити декільком основоположним цілям: 1) створенню і розвитку ринкової інфраструктури як економічного і соціального середовища, тобто «правил гри» для забезпечення загальних умов функціонування ринкової системи; 2) сприяти забезпеченню відповідних умов для формування інституціональної і організаційної структури ринку, дії ринкового механізму, у відповідності до кінцевих і поточних потреб суспільства; 3) розробці і розвитку механізмів регулювання ринкової економіки.

Досягнення цілей державного регулювання економіки може бути забезпечено відповідними механізмами:

— створенням, розвитком і контролем за дотриманням правил гри, як економічного і соціального середовища;

— формуванням інституціональної організаційної структури, яка забезпечує основні норми і правила економічної діяльності як приватним економічним агентам, так і самій державі;

— розробкою державної економічної політики;

— здійсненням державою власної економічної діяльності.

Таким чином, держава, з одного боку, — особлива і велика організація, а з іншого — система інститутів влади і управління. Її роль в економіці, причини і ступінь державного втручання неоднозначно трактуються різними напрямками сучасного інституціоналізму. Вважається, що чим активніша держава, тим більше вірогідні її провали. Разом з тим при пасивному відношенню держави до провалів ринку і інших проблем втрати ефективності неминучі. Реальна політика повинна будуватися на основі мінімізації втрат. Можуть бути знайдені інституційні засоби для зменшення витрат державного втручання, що не перешкоджають можливим вигодам від такого втручання.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Держава
- Організація
- Провали ринку
- Позитивні зовнішні ефекти
- Негативні зовнішні ефекти
- Асиметрія інформації
- Екстерналії
- Контрактна держава
- Експлуататорська держава
- Синтетична теорія держави
- Інституціональна політика

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Що таке держава? Це організація чи інститут?
2. Охарактеризуйте основні положення теорії провалів ринку. Як їх можна виправити?
3. Охарактеризуйте цілі держави, використовуючи різні теоретичні обґрунтування.
4. Які функції держави у сучасному суспільстві.
5. Пригадаєте теорію провалів держави. З якої причини вони виникають?
6. Як вирішується проблема інформації в теорії провалів держави?
7. Охарактеризуйте теорію пошуку ренти.
8. Назвіть засоби зниження витрат впливу. Які їх особливості в державному секторі?
9. Які ви знаєте приклади інституціональної політики держави в Україні.

ПРОБЛЕМНЕ ЗАПИТАННЯ

1. Порівняйте два крайніх типи держави. Риси якої держави, на вашу думку, переважають в Україні?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 5.

2. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Тема 11.
3. *Тамбовцев В.Л.* Государство и экономика. — М.: Магистр, 1997. — 48 с.
4. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 16.

Додаткова

1. *Бьюкенен Дж. М.* Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Сочинения. — Сер.: «Нобелевские лауреаты по экономике». — Т.1 / Гл. ред. кол.: Нуреев Р.М. и др. — М.: «Таурис Альфа», 1997. — 560 с.
2. Институциональная экономика; Учебник / Под общ. Ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. Гл II.6
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 4.
4. *Ткач А.А.* Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. — К., 2005. — Розд 5.
5. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. — СПб.: Издат. дом Санкт-Петербур. Гос. Ун-та, 2005. — Гл. 9.
6. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 10.

РОЗДІЛ 8

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

8.1. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗМІНИ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Історія розвитку людських суспільств це перш за все історія інституціональних змін.

У найбільш спрощеному вигляді процес інституціональних перетворень можна розглядати як безперервні неформальні зміни, що закріплюються потім у формальній інституціональній системі у вигляді відповідних норм поведінки і організацій, покликаних контролювати їх дотримання. Інституціональні зміни означають зміни економічного устрою сучасного суспільства, його інституціональної структури під дією значущих чинників, що нагромаджуються в процесі історичного розвитку.

Поняття інституціональних змін. Інституціональними називаються такі зміни, які знаменують виникнення нових правил із відповідними механізмами й забезпечення їх дотримання, відмиранням старих правил, а також змінами структури трансакцій у рамках існуючого переліку правил для їх учасників. Таке визначення інституціональних змін враховує те, що чинні правила означають не тільки появу нових настанов, але й механізми, що забезпечують дотримання суб'єктами вже існуючих настанов. Очевидно, наведене визначення стосується перш за все неформальних правил. Щодо формальних, то вони потребують певних уточнень, які стосуються можливого розриву між задекларованими законодавством правилами і механізмом забезпечення їх дотримання. Найбільшого напрацювання нових правил потребує саме трансформаційна економіка, які і створюють інституціональне середовище переходу до ринкової економіки. Масштабність і складність інституціональних змін не тільки породжує розрив між встановленими правилами й механізмами забезпечення їх дотримання, але й може загалом стати гальмом трансформаційних процесів.

Серед основних інституціональних правил і норм формування й розвитку ринкової економіки доцільно виділити такі:

- урегульованості й керованості процесами її формування й розвитку;

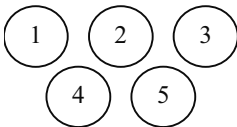
- взаємодоповнюваності та спадкоємності;
- синергетичного ефекту;
- необхідної і достатньої конкуренції;
- інформаційної забезпеченості;
- вільного переливання ресурсів;
- індикативності.

Урегульованість і керованість процесами формування й розвитку характеризуються тим, що паралельно повинні існувати як державні об'єкти, так і недержавні. У зв'язку з цим необхідно визначити законодавчий і економічний механізм їх взаємодії і взаємодоповнення, рівні умови функціонування. При цьому необхідно гнучко використовувати податковий механізм, фінансово-кредитні важелі, цінову політику.

Взаємодоповненість полягає в тому, що ринкова економіка, перебуваючи в стадії становлення, не може повною мірою обслуговувати економіку, тому необхідно максимально використовувати і неринкову. Неможливо відразу й остаточно перейти до прямо протилежної економічної системи.

Синергетичний ефект полягає в тому, що інфраструктура як окрема складова ринкового господарства створює власний ефект у «запуску» й функціонуванні ринкового механізму та його обслуговуванні. Але оскільки ринкова інфраструктура є складовою системи ринкового господарства, то в комплексі вона дає ефект, який у багато разів перевищує суму результатів, що є наслідком діяльності всіх її структурних частин як окремих елементів. Це пояснюється тим, що інфраструктура в комплексі функціонує абсолютно інакше й ефективніше, ніж її елементи, узяті окремо, коли кожна ланка працює у власному режимі й напрямі. Схематично вказаний ефект представлений на рис. 8.1.

а) сума елементів



б) ефект інтеграції елементів системи

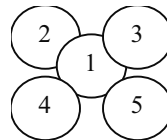


Рис. 8.1. Варіанти взаємодії елементів у системі

Створення конкурентного середовища, на відміну від поширеного в більшості постсоціалістичних країн законодавства антимонopolьної спрямованості, не заперечує монополізму й навіть цілком його допускає, якщо він не є перешкодою для розвитку економіки. Особливо це важливо на нинішньому етапі, коли непродумані заходи боротьби з монополізмом можуть прямо або опосередковано привести до посилення монополного характеру інфраструктурних комплексів. І навпаки, процеси концентрації і впорядкування можуть сприяти розвитку конкуренції, підприємництву й приватній ініціативі, встановленню доступних цін, вільному доступу до ринку тощо. Тому в основі цього принципу лежить економічна рівність для всіх учасників, що функціонують на ринковому просторі економіки, сприяння дотриманню «правил гри» усіма господарюючими суб'єктами.

Інформаційна забезпеченість спрямована на те, що коли ринкові структури набирають силу, підприємницька, управлінська, регуляторна діяльність економічних агентів може успішно здійснюватися лише в умовах єдиного інформаційного простору. Інформаційні підрозділи ринкової інфраструктури повинні своєчасно й оперативно забезпечувати інформаційні економічні служби на будь-якому рівні управління, здійснюючи тим самим свою інфраструктурну роль, створюючи єдине інформаційне середовище. Таке середовище повинно мати встановлені параметри. Один із них — достатність інформаційного забезпечення або забезпеченість інформаційними ресурсами. Наявність достовірної і кваліфікованої інформації в достатньому обсязі — неодмінна умова ефективного функціонування будь-якої організації.

Принцип вільного переливання ресурсів є одним з основних умов функціонування ринкової економіки, бо він забезпечує гнучкість механізму самоналагодження системи, сприяє структурним змінам в економіці, здійсненню антикризових захисних заходів тощо. Процес алокації ресурсів (фінансових, інвестиційних, інтелектуальних, інноваційних, трудових) реалізуються за допомогою відповідних інституцій. Саме за їх допомогою можна забезпечити найбільш ефективний і оптимальний розподіл ресурсів відповідно до реальних потреб економічної системи. Спекулятивні запити фірм, реагуючи на структурні суперечності, що нагромадилися, знаходять відповідну ринкову нішу, указуючи на необхідний напрям переливання капіталу.

Застосування вказаних інституційних правил і норм у формуванні й розвитку ринкового господарства створює сприятливе підґрунтя для розвитку системи економічних відносин і забезпечує її ринкову спрямованість.

У рамках еволюційної теорії характеристики інституційних змін зводяться до п'яти тверджень: 1) постійна взаємодія інститутів і організацій в умовах рідкості економічних ресурсів, а значить, конкуренція призводить до інституційних змін; 2) конкуренція примушує організації, що прагнуть вижити інвестувати в знання і навиків; види знань і навиків, набутих індивідами і їх організаціями, оформлюють сприйняття можливостей, а останні поступово змінюють інститути; 3) інституційний каркас диктує види навиків і знань, що дають змогу одержувати максимальний вигаш; 4) сприйняття можливостей виникає з ментальних моделей гравців; 5) економія від «охоплення», ефекти доповнення і взаємовплив із зовнішніми структурами інституційної матриці роблять інституційні зміни надзвичайно повільними і залежними від траєкторії розвитку.

Сучасна теорія не відповідає на запитання, як слаборозвиненим економікам перетворитися на такі, що процвітають, але знання фундаментальних характеристик інститутів, розроблених класиками інституційно-еволюційної теорії, дає можливість зробити певні узагальнення:

— основна умова стійкого економічного розвитку — гнучка інституційна матриця, що пристосовується до технологічних і демографічних змін, що розгортаються, а також до зломів у системі. Істотною характеристикою є створення стабільного конституційного устрою, доповнюваного неформальними нормами;

— формування сучасної ринкової економіки об'єктивно передбачає створення нових інституційних утворень (асоціацій, концернів, консорціумів, корпорацій), які заповнюють «вакуум» між державними установами і ринком.

Для того, щоб визначити, що є інституційними змінами, зручно скористатися «формулою» опису будь-якого правила:

• *опис ситуації*, що характеризує умови доповнення до норми і визначає, як слід діяти індивіду відповідно до даного правила;

• *характеристика індивіда*, або адресата норми, що дозволяє визначити, які типи індивідів повинні дотримуватися правила;

• *визначення встановленої дії*, або змісту норми, що свідчить, які саме дії можуть або не повинні здійснювати адресати правила у відповідних ситуаціях;

• *опис санкції* за невиконання розпорядження, що дозволяє адресату норми визначити, які витрати він понесе, не виконавши дію, що встановлена;

• *характеристика гаранта норми*, тобто суб'єкта, що застосує санкції до порушника правила; така характеристика дозво-

ляє адресату норми точніше визначити очікувані витрати від порушення правила і прийняти більш обґрунтоване рішення.

Таким чином, зміна правила — це не зміна у поведінці, яка може бути викликана самими різними, зокрема випадковими, причинами, а зміна *змісту* компонентів правила, що дозволяють індивідам ухвалювати рішення про свої дії.

Сказане не означає, що зміни у поведінці індивідів, що прагнуть слідувати правилу, включаючи випадкові, ненавмисні відхилення від порядку дій, що встановлені, не можуть привести до змін правила. Навпаки, саме такі відхилення частіше всього і викликають дійсні зміни в правилах.

Річ у тому, що відхилення від наказаного порядку дій можуть приносити їх суб'єктам несподівані вигоди — більші, ніж ті, на які розраховував індивід, ухвалюючи рішення слідувати правилу. Причинно-наслідковий зв'язок між відхиленням у поведінці, що відбулося, і одержаною вигодою може відобразитися в пам'яті індивіда і при деякому числі її повторень може трансформуватися в нове «індивідуальне правило», що відрізняється від результатного в якомусь з компонентів: ситуації, змісті норми і т.п. Нова успішна практика через різні канали передачі інформації може розповсюдитися на всіх індивідів, що виявляються адресатом «старого» правила, що міститься в їх пам'яті, в змісті якого, відповідно, відбудеться зміна. Це останнє і означатиме, що змінилося не тільки поведінка змінилося і регулююче його правило.

Якщо відхилення, що відбулося, в поведінці не принесло його суб'єкту усвідомлених ним вигод (або привело до чистих збитків); або втрати від покарання перевищили такі вигоди; або інформація про успішне відхилення не розповсюдилася серед потенційних адресатів норми, то приведена послідовність подій не матиме місця, так що зміна у правилі не відбудеться.

Оскільки будь-який інститут є сукупністю як мінімум двох правил сказане вище про зміни у правилах поведінки повністю відноситься (з відповідними доповненнями) і до змін в інститутах, тобто до інституціональних змін. Розглянутий ланцюжок подій, що приводить до зміни у правилі, може відноситися не тільки до адресатів, але й до гарантів інституту, тобто зачіпати і механізм примушення слідування нормі.

Дискретні і безперервні інституціональні зміни. Зміни можуть бути дискретними і безперервними. Під першими розуміються радикальні зміни у формальних правилах, які звичайно відбуваються у результаті завоювань або революцій. Такі дискретні зміни мають деякі загальні риси з переривистими еволюцій-

ними змінами (що характеризуються «точковою рівновагою»). Проте з історії відомо, що вони рідко бувають настільки революційними, як вважається. Якщо формальні правила міняються, то неформальні обмеження швидко змінюватися не можуть, оскільки спираються на укорінену культурну спадщину, стійкі стереотипи мислення і способи дій.

Оскільки лімітуючим чинником виявляються неформальні правила, то інституціональні зміни переважно безперервні (інкрементні) і кумулятивні. Інкрементні зміни означають, що учасники акту обміну переглядають свої контрактні відносини з тим, щоб одержати деякий потенційний вигравш від торгівлі (принаймні для однієї із сторін обміну) (Д. Норт). **Кумулятивною** називається інституціональна зміна, що виникає унаслідок зрушень в другорядних правилах і поступової зміни правил вищого порядку, що відображає порушення інституціональної рівноваги. **Безперервна** інституціональна зміна означає домінування адаптації економічних агентів на межі або малими приростами.

Спрямованість змін визначається траєкторією попереднього розвитку. Політичні і економічні організації, які утворилися унаслідок існування інституціональної матриці, прагнуть зберегти інституційну структуру. В цілому задана інституціональна матриця формальних правил, неформальних обмежень і характеристик примушення «налаштовуватиме» вигоди і витрати у бік альтернатив вибору, сумісних з існуючою інституційною структурою. Поступовість зміни обумовлює важливість первинного інституціонального вибору, яка визначає траєкторію інституціональних змін, а також економічний розвиток в довгостроковій перспективі. Очевидно, що поступово, малими відхиленнями і «приростами» можуть змінюватися не тільки локальні (формальні й неформальні), але також і «глобальні» правила.

Виділяють також **спонтанні і цілеспрямовані** інституціональні зміни. Спонтанними називаються такі інституціональні зміни, які здійснюються, виникають і розповсюджуються, без попереднього задуму і плану. Так, якщо випадкове відхилення від норми, приносить вигоди її порушнику і не завдасть нікому збитку (не зустрине протидії) і розповсюдиться серед членів групи, то в наявності буде спонтанна інституційна зміна. Цілеспрямовані інституціональні зміни, навпаки, виникають і розповсюджуються у більшій або меншій відповідності з деяким попереднім планом ініціатором якого є держава; усередині економічних організацій автором такого плану виступає керівництво. Формування цілеспрямованих інституціональних змін називається інституційним проектуванням.

За ознакою походження інституціональних змін, окрім двох названих «чистих» типів, можна виділити ще й змішаний тип, коли саме нове правило з'являється не заплановано, а його розповсюдження здійснюється цілком свідомо цілеспрямовано.

Прикладом тут може служити формування нових законів у рамках системи загального права, коли нове правило — прецедент — виникає у зв'язку з рішенням суду на основі нового конкретного конфліктного випадку, а «впровадження» цього правила у масову практику забезпечується механізмами судової гілки державної влади. Інший приклад — спонтанне виникнення деякої ефективної практики дій в бізнесі і її розповсюдження через різні інституції бізнесу або за допомогою системи торговельно-промислових палат.

Концепції інституціональних змін. Базовою вважається концепція, у якій зміни інститутів, перш за все прав власності, пояснюються змінами у відносних цінах економічних ресурсів. Виникнення або не виникнення виняткових прав розглядалося цією теорією з позиції зіставлення витрат і вигод від виключення індивідів з доступу до того або іншого майна, з одного боку, і внутрішніх витрат сумісного управління майном групою індивідів, з іншого боку. Чинником інституціональних змін у цій концепції виступає ефективність, що розуміється як приріст вартості або багатства у суспільстві. Держава і політичні процеси — пасивні чинники, що приймають будь-які зміни, що обумовлюють зростання чистої суспільної вигоди. При цьому підході увага акцентується переважно на існуванні попиту на інституціональні зміни з боку економіки, обумовленого недостатньою ефективністю використання ресурсів і не враховується потенціал їх пропозиції, який залежить від здатності і бажання політичної влади забезпечити нове інституціональне середовище.

Ще однією теоретичною концепцією є підхід Дж. Найта у відповідності до якого раціональний економічний агент не буде брати участі у такому контрактному процесі якщо його завершення принесе частину вигоди без будь яких контрактів і витрат. Попит на інституціональні зміни виникає з боку приватних агентів, що піклуються виключно про власне благо. Лише випадково суспільне вирішення розподільного конфлікту може привести до кінцевих результатів, що виявляються також соціально бажаними.

Особливістю існуючих концепцій інституціональних змін є переконання у тому, що із зміною зовнішніх умов формуються ті інститути, які забезпечують можливість економічного використання цих зовнішніх змін (у знаннях, технологіях, чисель-

ності населення тощо). Вважалося, що новостворені інститути забезпечують більшу економічну ефективність, а тому їх поява є бажаною і безальтернативною. Другий момент, характерний для цих концепцій, полягав у тому, що інституціональні зміни начебто автоматично слідує за змінами умов економічної діяльності, без активних дій держави і інших організованих соціальних груп.

Іншою базовою моделлю інституціональних змін є модель Д. Норта. Вона передбачає таку логіку інституціональних змін:

- 1) зміна у рівні знань веде до появи нових технологій;
- 2) нові технології міняють відносні рівні цін на ресурси;
- 3) нові рівні ціни створюють стимули у власників потенційно зростаючих у вартості ресурсів до трансформації прав власності на них;
- 4) нові рівні цін ведуть також до появи правил, що дозволяють максимізувати цінність використання таких прав;
- 5) ненульові трансакційні витрати на політичному ринку перешкоджають тому, щоб реалізувалися всі корисні для створення вартості потенційно можливі інституціональні зміни.

Ця базова схема інституціональних змін була згодом доповнена іншими дослідниками рядом важливих моментів. До найбільш важливих з таких доповнень слід віднести: можливість виникнення індукованих інституціональних змін, коли зовнішні чинники міняються у одній сфері, а інституціональні зміни з'являються в іншій; можливість виникнення у зв'язку із здійсненням інституціональних змін ефекту безбілетника, пов'язану з тим, що інститути багато у чому схожі з суспільними благами; необхідність урахування тієї обставини, що вигоди від можливої інституційної зміни, які позитивно впливають на створення доходу, одержуватимуть одні економічні агенти, а витрати на їх отримання повинні здійснювати інші, що може перешкодити їх появі.

У рамках наведеної схеми можна пояснити не тільки ті інституціональні зміни, які покращують умови створення вартості, але й ті, які ці умови погіршують.

Прикладом таких інституціональних змін виступають перш за все адміністративні бар'єри. Для їх аналізу правила господарської діяльності, що є інститутами, можуть бути розділені на три групи:

- а) що сприяють створенню вартості;
- б) що перерозподіляють створювану вартість, але не збільшують витрати на її створення більш ніж на додаткові трансакційні витрати, що зв'язані з процесом перерозподілу вартості;

в) що перешкоджають створенню вартості, або шляхом заборони найбільш ефективних напрямів використання ресурсів, або покладанням на суб'єктів господарської діяльності непродуктивних витрат, пов'язаних з їх координуючою і обмежувальною функціями.

Інституціональні інновації. Основну роль в інституціональному розвитку грають інституціональні інновації, тобто ті нововведення, які здійснюються у формальних і неформальних правилах і при їх взаємодії.

Основні п'ять типів інновацій були визначені Й. Шумпетером у вигляді впровадження нової технології виробництва відомих продуктів, організації виробництва нових продуктів, відкриття нових ринків продуктів і ресурсів, а також організаційних нововведень. Головну роль у створенні нових комбінацій чинників виробництва відіграє підприємець. Під впливом перерахованих інновацій економічна система виводиться із стану рівноваги, а на підприємця покладена функція її стабілізації.

Підприємець виступає головним організатором нових інституціональних угод, що зменшують невизначеність і створюють базу для пошуку компромісу в конфлікті інтересів.

Інновації можуть носити характер суспільного, приватного і корпоративного блага, що враховує архітектоніку правил.

Прогнозуючи можливості і динаміку інституціональних змін необхідно враховувати не тільки можливість формулювання нових або зміни старих правил, яке позитивно позначиться на виробництві вартості, але і наслідки такого переформулювання для груп і організацій, що отримують вигоди від існування неефективних правил.

Траєкторії інституціональних змін. Інституціональні зміни потрібно розглядати як через призму кількісного обхвату економічних агентів, так і якісних чинників впливу (досконалості правил, часового інтервалу їх впровадження тощо).

Адже в одних випадках зміни інститутів, наприклад, законів про оподаткування, що знижують податковий тягар держави, відбувається практично миттєвим збільшенням числа платників податків; для інших, таких, як ділові традиції добросовісного виконання контрактів, залучення нових прихильників з числа бізнесменів може відбуватися протягом тривалого часу тощо.

Різні інституціональні зміни проходять різні траєкторії свого розвитку. Для опису цих траєкторій в кількісному аспекті, що відображає динаміку розповсюдження інституційної зміни в еко-

номіці В. Тамбовцев пропонує використовувати термін **режим функціонування інституту**.

Виділяються наступні основні режими функціонування інститутів:

- *бездіяльність*; при функціонуванні норми у цьому режимі індивіди знають про правило, їм відомо, як потрібно поступати в деякій ситуації, проте вони діють інакше; у даному режимі можуть існувати переважно формальні інститути;

- *спорадична дія*; даний режим відповідає такій практиці, коли при виникненні деякої ситуації дане правило може застосовуватися, а може і не застосовуватися; у останньому випадку індивіди або поводяться, виходячи з інших правил;

- *систематична дія*; правило, що існує в режимі систематичної дії, виявляється вживаним завжди (або майже завжди), коли в діяльності індивідів виникають ситуації, що співпадають з умовами використання відповідної норми.

Під **якісними змінами** в інституціональній траєкторії розуміється послідовність змін, які зазнає деякий даний (базовий) інститут.

Прикладом такої траєкторії може служити послідовна зміна деякого закону або традиції, здійснюваних протягом декількох років або й десятиліть шляхом введення в нього поправок. Кожна така поправка може відображати накопичуваний досвід застосування закону, уточнюючи ті або інші з його положень, добиваючись повнішого досягнення мети, яку переслідував законодавець, приймаючи відповідні правові норми.

Для траєкторій змін інститутів розрізняють два істотно різних їх типи:

- 1) траєкторії, що формуються інкрементними (поступовими) змінами;

- 2) траєкторії, як певні «розриви», що містять, стрибки або «інституціональні шоки», коли один інститут перестає діяти, а його функції в економіці починає виконувати інший інститут (або ціла їх група).

Відповідно до класифікації інституціональних змін траєкторії другого типу можна охарактеризувати як такі що включають дискретні зміни. Інституціональні зміни траєкторії, що виникають в процесі еволюції мають не довільний характер, а підкоряються певній закономірності, яка одержала назву залежність від траєкторії попереднього розвитку.

У цілому сучасні концепції інституціональних змін зв'язують можливості держави реально змінювати формальні ін-

ститути з двома питаннями: 1) розподіл сил у суспільстві і на політичному ринку, тобто розподіл вигод і втрат від очікуваної зміни, які можуть понести певні групи спеціальних інтересів; 2) величина витрат на здійснення необхідної колективної дії, яка може стати заборонено високою, не дивлячись на значні потенційні вигоди.

В. Тамбовцев розвиває альтернативну концепцію — інституційний ринок як механізм інституціональних змін. Впровадження інституціональних інновацій здійснюється через так званий інституціональний ринок. Як відзначає С. Пейович, «ринку інститутів — це процес, який дозволяє індивідам вибирати правила гри в їх співтоваристві. За допомогою своїх добровільних взаємодій індивіди оцінюють переважаючі правила, визначають і перевіряють придатність нових. Найважливішою функцією цього конкурентного ринку виступає заохочення інституціональних інновацій і форм адаптивної поведінки». На ринку інститутів відбувається їх конкуренція (метаконкуренція, за Ф. Хайеком). Під «конкуренцією між правилами» розуміється конкуренція між індивідами і групами, яка здійснюється за допомогою правил і інститутів. Перемога того або іншого інституту означає, що він набув масового поширення в економічній поведінці господарюючих суб'єктів, а програш показує, що дане правило перестає застосовуватися взагалі або йому слідує зрідка в певних ситуаціях. Проходження індивіда тому або іншому правилу обумовлюється не тільки поточними економічними вигодами, але і соціокультурними умовами.

Узагальнюючи концепцію інституціональних змін можна відзначити три важливі моменти:

- інституціональні зміни можна розглядати на основі загального поняття життєвого циклу, тобто слід виділяти фази зародження зміни (інституційну інновацію), функціонування інституту і його відмирання, що може бути одночасно і фазою виникнення нового інституту;

- усередині фази інституціонального нововведення виділяється три основних джерела інновацій — запозичення, ненавмисний винахід, цілеспрямований (навмисне) винахід або інституціональне проектування;

- на етапі розповсюдження нового інституту важливо розрізнити два принципові механізми: державне примушення до використання, що припускає вибір нового інституту через механізм політичного ринку, і добровільне ухвалення господарюючими суб'єктами нового правила через механізм ринку інститутів.

8.2. МЕХАНІЗМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Причину змін, на думку інституціоналістів, лежать у площині схильності людини до «нерозсудливої», непрагматичної творчої діяльності і експериментування («дозвільна цікавість»), що, на думку Т. Веблена, є головним джерелом соціальних, наукових і технічних змін. «дозвільна цікавість» створює нові стереотипи мислення і поведінки і відповідно — нові інститути.

Інше джерело змін — конфлікти між самими інститутами, особливо тими, які склалися у різні історичні і культурні епохи.

Очевидно **механізм** інституціональних змін запускається шляхом об'єднання зовнішніх змін і внутрішнього накопичення знань.

Зміни у формальних правилах можуть стати результатом юридичних і законодавчих змін, змін в регулюючих правилах, що вводяться владними структурами, а також змін в конституції, що визначає метаправила, за якими будується уся система правил.

Зміни у неформальних обмеженнях здійснюються поступово і нерідко формують у індивідів альтернативні моделі поведінки, зв'язані з новим сприйняттям вигод і витрат.

Інституціональні зміни залежать від траєкторії попереднього розвитку. Суть цієї залежності полягає у тому, що у кожен даний момент часу в економіці можуть відбутися не будь-які (довільні) інституціональні зміни, а лише ті, які виявляються здійсненими в тих умовах, що склалися раніше, які, у свою чергу, виникли як наслідок попередніх аналогічних ситуацій.

Поняття залежності від траєкторії попереднього розвитку (ЗТПР) було спочатку введено для характеристики особливостей змін у виробничих технологіях. Воно означало ситуації, у яких продовження застосування не найефективніших технологій обумовлювалося впливом випадкового вибору на початковому етапі їх використання і закріплювалося унаслідок ефекту зростаючої віддачі, що у цілому породжувало феномен блокування альтернативних шляхів технологічного розвитку. Практика подальшого використання даного поняття показала, що за його допомогою почали аналізувати різні феномени не тільки технологічної, але і інституційної природи, виходячи при цьому з різних теоретичних позицій.

По-перше, це трактування ЗТПР інституціональних змін, відповідає ідеям Девіда і Артура. Згідно останнім, ситуація у технологічному розвитку характеризується ЗТПР, якщо:

- вибір спостережуваної насправді масової технології був не передбачений;

- цей вибір практично неможливо змінити із-за величини витрат, які потрібно здійснити скоординовано і одночасно (або протягом короткого часу);
- масово поширена технологія з великою вірогідністю неефективна.

Виникнення таких ситуацій, у свою чергу, є результатом функціонування двох механізмів: а) зростаючої віддачі від масштабу і б) впливу малих випадкових подій.

Зростаюча віддача є наслідком взаємозв'язаної технології і навиків праці, що удосконалюються з нею, як частина людського капіталу, що виникає у результаті процесу навчання у ході застосування технології, а також мережових зовнішніх ефектів і не перемішуваності інвестицій.

Механізм малих випадкових подій, тобто таких подій, які не могли наперед передбачатися обмеженим знанням, що володіє, сторонній спостерігач, «відповідальний» за те, яка саме з доступних технологій буде фактично вибраною, що перемогла в конкурентній боротьбі з функціонально схожими з нею технологіями. Але такий вибір звичайно не пов'язаний з більшою ефективністю.

Таким чином, у даному розумінні ЗТПР причини того, що в даний момент часу у технологічній структурі економіки деякі з відомих технічних нововведень, — у принципі ефективніші, ніж ті, що реально використовуються, проте не застосовуються на практиці, мають двоякий характер.

Перш за все це обмежена раціональність економічних агентів, що вибрали і почали у масовому порядку освоювати не кращу технологію, а окрім того, чисто економічні чинники, що обумовлюють недоцільність зміни технологій із-за загрози виникнення значних витрат.

По-друге, поняття ЗТПР в наявній літературі з інституціональних змін активно використовується в рамках шумпетеровської і неошумпетеровської традиції аналізу технологічних змін.

Відповідно до неї технологічні зміни включають творче руйнування і рекомбінацію існуючих знань у нових формах. Тим самим, технологічні інновації здійснюються у рамках певних кластерів, що є обмеженим кругом варіантів технологій, які можуть бути сформовані з первинного знання за допомогою названих когнітивних механізмів рекомбінації. Розвиток цих положень привів до появи поняття технологічної траєкторії, як еволюційної послідовності технологій, що оновлюються, але не виходять за межі загального кластера, визначеним базовим набором знань (відкриттів або винаходів) Зміна технологічної траєкторії можли-

ва лише з появою нового «ядра» кластера, тобто принципово відмінних винаходів або відкриттів нових законів природи.

У цьому розумінні ЗТПР обумовлена чисто когнітивними причинами: базова інновація розвивається і удосконалюється шляхом малих поліпшень до тих пір, поки не виникне нова база інновація. Економічні чинники, здатні впливати на ухвалення або відмови від інновацій, мають у рамках даної концепції «фоновий» характер: це загальні вимоги забезпечення максимальної (або прийнятної) економічної ефективності для будь-якого інвестиційного проекту.

Обидві охарактеризовані трактування ЗТПР у сфері технологічних змін, будучи застосованими до сфери змін інституціональних, приводять до істотно різних оцінок можливості здійснення значних або різких змін інституційної системи економік.

Відповідно до першого з таких трактувань немає ніяких обмежень на зміст ідеї нового інституту (або системи інститутів), окрім обмежень творчих здібностей індивідів, що формують інституціональне середовище у своїх інтересах. Ідея інституціональної зміни може при цьому також запозичуватися або цілеспрямовано створюватися, тобто проектуватися. Проте у масову практику увійде лише та інституційна зміна, вигоди від якої будуть вище витрат на перехід до нового правила. Очевидно, такий перехід може бути забезпечено також і шляхом штучного зниження ефективності використання старого правила, наприклад, за рахунок різкого зростання величини санкцій, що накладаються державою на індивідів, що продовжують йому слідувати. При цьому втрачається вартість раніше створеного людського капіталу, специфічного по відношенню до старого правила, проте сумарна очікувана вигода від використання нового правила з урахуванням дисконтування, цілком компенсує такі втрати.

У відповідності з другим трактуванням ЗТПР в рамках інституційного середовища, що склалося, не можуть виникнути ідеї інституціональних інновацій, що не є рекомбінацією компонентів правил, що утворюють це середовище. Цілеспрямоване проектування нового правила виявляється при такому підході принципово обмеженим рамками різноманітності, що формується повним набором усіх можливих поєднань згаданих компонентів. Запозичена ідея, що не укладається у ці рамки, відкидається не як наслідок неефективності, а унаслідок невідповідності уже існуючим правилам.

Дана концепція заперечує можливість конвергенції економічних систем, що спочатку базувалися на неспівпадаючих інституціональних структурах.

Наявний досвід як технологічних, так і інституціональних змін переконливо свідчить, що ідеї нововведень, які проходять через фільтр відбору за критерієм ефективності, будуть визначати які з них (з урахуванням ефекту зростаючої віддачі і випадковості первинного вибору) набудуть масового поширення.

Відбір варіантів інституціональних змін за критерієм ефективності, що оцінюється обмежено раціональними економічними агентами, може розглядатися як різновид ринкового відбору.

Ефект блокування. Поняття **ефекту блокування** було використано Д. Нортом для пояснення ситуацій, коли інституційна зміна, що зустрічається на практиці, і яка здатна істотно поліпшити умови для виробництва вартості, не дивлячись на це, не реалізується на практиці, перш за все через дії держави, за допомогою ухвалення законів, видання указів тощо.

Ефект блокування полягає у створенні перешкод зміні правил організаціями, що одержують розподільні вигоди від використання діючих правил.

Способи блокування потенційно ефективних інституціональних змін, що використовуються на практиці, досить різноманітні: від ідеологічних обґрунтувань неприпустимості цих змін, з посиленнями на традиції, національний менталітет і т.п., до прямого підкupu законодавців або керівників виконавчої влади, в чій компетенції знаходиться здійснення відповідної інституційної зміни.

Можливості блокування потенційно ефективних інституціональних змін особливо значні тоді, коли бенефіціарами діючих правил виявляються не приватні організації, а держава. Наприклад, декілька років поспіль в Україні не приймається закон про акціонерні товариства.

Разом з тим, оскільки неефективні правила, встановлені державою для економічних агентів, можуть призвести до ослаблення держави, остання рано чи пізно стикається з необхідністю проведення економічних реформ, для заміни зручних для влади, але неефективних (для створення вартості) правил, іншими, що сприяють економічному розвитку.

Нова інституціональна економічна теорія розглядає інституціональні зміни через призму ринкових трансакцій, виділивши окремо інституційний ринок. На цьому ринку здійснюються **наявні** інституційні операції, що безпосередньо направлені на зміну існуючого інституційного устрою, а також **неявні**, тобто дії з приводу вибору певного правила, відповідно до якого може бути здійснено товарний обмін. Оскільки у результаті таких дій змі-

нюється частота використання певних правил, міняється і режим функціонування цих правил, а отже, як наслідок зміна існуючої інституціональної структури.

До **явної** інституційної операції можна віднести встановлення нових правил державної реєстрації фірми або її товарного знаку, нового порядку ліцензування в якомусь регіоні, заняття певним виглядом діяльності і т.п. Для явних інституційних операцій істотно, що вони визначають нове правило, не указуючи і не зумовлюючи, які конкретні майбутні трансакції відповідно до нього здійснюватимуться, фіксуючи тільки тип таких трансакцій. Саме таке завдання правила для деякого типу трансакцій складає мету укладення явної інституційної угоди.

Суть **неявних** інституційних операцій полягає у тому, що разом з конкретною товарною операцією неминуче здійснюється і вибір певної інституційної форми, в якій відбувається дана товарна операція. Адже ніякий обмін, (та і ніяка інша трансакція) неможливий поза певною формою, порядком або алгоритмом дій. При цьому вибирається та форма, яка представляється економічному агенту або агентам найбільш ефективній серед відомих і (або) доступних ним форм, у якій здійснюється «базова» товарна трансакція. До неявних інституціональних операцій можна віднести: укладення угоди про постачання товарів з передоплатою або в бартерній формі; усне, а не письмове визначення нового порядку взаємодії працівників в організації тощо.

Оскільки порівняльна ефективність інститутів залежить від конкретних умов виконання дії, поширеність того або іншого інституту в кожен даний момент або період часу виявляється опосередкованою функціонуванням інституційного ринку. Ця опосередкованість має місце навіть у тому випадку, коли даний інститут є об'єктом раніше здійсненої операції на політичному ринку, тобто індивіди примушуються до слідування відповідному правилу силою держави (або внутрішньоорганізаційним контрактом).

Для того, щоб здійснилася неявна інституційна операція, необхідно, щоб продавець (покупець) знайшов партнера, згідного здійснити товарну операцію саме за відповідним правилом. Проте партнер — зовсім не єдиний учасник операції по придбанню права на використання правила: якщо останнє не відноситься до такого, що самоздійснюється, для його виконання необхідні також і зусилля гаранта правила, тобто певні послуги з примусу потенційного порушника до виконання укладеної угоди. Наприклад, самотійна домовленість між учасниками дорожньо-транспортної пригоди.

Таким чином, економічні агенти, що діють на інституційному ринку і укладають неявні інституційні угоди, подібні споживачам на ринку монополістичної конкуренції, що вибирають товари, схожі за своїми «фізичних» властивостями, але розрізняються за товарними знаками, що надають їм більшу або меншу цінність.

Інституційна рівновага інституціональних змін. Згідно з визначенням Д. Норта, **інституційна рівновага** — це така ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і даному наборі контрактних відносин, що здійснюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод.

Інакше кажучи, інституційна рівновага є відправною точкою всякої інституційної зміни, тобто того початкового стану, по відношенню до якого розглядаються інституціональні зміни.

В термінах моделі ринку інститутів загальне визначення інституційної рівноваги означає ситуацію, в якій величина попиту на послуги гарантів певного правила рівна величині їх пропозиції. У цих умовах розширення відповідних потужностей діючих гарантів або вихід на ринок нового, «додаткового» гаранта приведе не до збільшення числа суб'єктів, що використовують дане правило, а до зниження ціни на послуги гарантів.

Поняття інституційної рівноваги може трактуватися і як локальне, що відноситься до деякої обмеженої групи індивідів і правил, і як глобальне, що відноситься до всієї економіки.

Інституціональні зміни і перехідні економіки. Трансформація централізованих економік в ринкові у кінці 1980-х, на початку 1990-х рр. XX ст. у цілій низці країн, надала безліч прикладів інституціональних змін різних масштабів і рівнів, починаючи із змін конституційних правил і закінчуючи чисельними змінами на рівні приватних інституціональних угод. Більш того, самі економічні реформи дослідники розглядають як своєрідні інституціональні зміни дискретного характеру.

Теоретичне обговорення проблем перехідних економік спочатку зводилося до відомої «тріади» — лібералізація торгівлі (ціноутворення), фінансова (макроекономічна) стабілізація і приватизація державної власності на підприємства. При цьому у центрі обговорення були питання про те, у якому порядку доцільно здійснювати реформи, чи проводити їх поступово (градуалістські) або паралельно, єдиним пакетом і т.п. Достатньо інтенсивно (принаймні в середовищі вітчизняних економістів) обговорювалося також саме поняття перехідної економіки, критерії перехідності економічних систем і ін. Питання інституційної трансфор-

мації, і, перш за все, створення надійно захищених прав власності і контрактних прав, а також інших інститутів функціонування ринку, тобто базових умов забезпечення ефективного використання ресурсів, знаходилися поза сферою уваги як переважної більшості економістів, так і політиків.

Ситуація почала мінятися у середині 1990х рр., коли практика показала, що реалізація згаданої тріади реформ зовсім не обов'язково приводить до підвищення ефективності функціонування економіки, до надійного вкорінення ринкових форм поведінки підприємств. Свобода господарювання, що не обмежується рамками надійно захищених правил, часто зводилася не до продуктивного, а до рентоорієнтованої, перерозподільної поведінки, що зовсім не забезпечувала зростання вартості (суспільного багатства). Незахищені державою прав власності і контрактних прав надавали широкі можливості для здійснення тіньових операцій, вели до зростання неформального сектора економіки, що, у свою чергу, скорочувало податкову базу держави. Несистемне ухвалення законів і їх постійна зміна фактично підвищували рівень невизначеності при ухваленні господарських рішень, суттєво збільшуючи трансакційні витрати. Усі ці обставини значно підвищили інтерес учених до вивчення перехідних економік під кутом зору інституціональних змін.

Так, з інституціональних позицій були сформульовані варіанти критерію перехідності економічної системи. По-перше, ця наявність в ній інституційного ринку, на якому пропонуються правила, що відносяться до різних типів обмінів, а по-друге, значна питома вага неформальних економічних відносин.

У цей же час було сформульовані підходи, що передбачали розробку таких правил — елементів інституціонального середовища і інституціональних угод, які змушуватимуть економічних агентів ухвалювати рішення, що підвищують, на думку суб'єкта реформи, ефективність використання ресурсів; такі часткові втручання мали за мету компенсувати провали (або недосконалість) ринку. У відповідності до теорії Р. Коуза реформатори повинні концентрувати зусилля на вирішенні трьох цілком конкретних задач: 1) специфікації прав власності; 2) зниженні трансакційних витрат; 3) розвитку конкуренції, зважаючи, що на цій базі приватна активність господарюючих суб'єктів приведе без додаткових зусиль до бажаного зростання виробництва вартості.

Зрозуміло, застосування нової інституційної економічної теорії до проблем перехідних економік не обмежується наведеною оцінкою достатньо загального характеру. Практично всі сфери і

сектори перехідних економік були і є предметом достатньо інтенсивного дослідження, зокрема прикладного характеру, націлених на вивчення особливостей здійснення в них інституціональних змін.

8.3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ПРОЕКТУВАННЯ

Трансформація економіки в період великих інституціональних змін нерозривно зв'язана з масовим створенням нових інститутів. Для їх створення необхідне інституціональне проектування. Під **інституційним проектуванням** (ІП) розуміється діяльність, направлена на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано впроваджуваних у масову господарську поведінку. Основна проблема полягає у розробці таких правил і принципів діяльності, дотриманнях яких сприяло б ефективному вирішенню тих проблем для подолання яких вони створювалися.

Відповідно до підходу, запропонованого В. Тамбовцевим, виділяється п'ять принципів ІП: 1) етапна повнота; 2) компонентна повнота; 3) достатня різноманітність стимулів; 4) максимальна захищеність від опортуністичної поведінки; 5) співучасть. Перші два принципи є загальними для будь-якої проектувальної діяльності, а останні три більш специфічні для інституціонального проектування.

Принцип етапної повноти проекту. Оскільки розробка проекту (нормативної моделі) передбачуваної колективної діяльності є різновидом процесу ухвалення і реалізації управлінського рішення, послідовність етапів такої розробки співпадає з послідовністю кроків при ухваленні рішень. Розглянемо ці етапи.

Визначення мети проекту. Означає характеристика майбутнього бажаного стану економічних процесів, який повинен наступити в результаті функціонування створюваного інституту. Мета проекту — є логічне заперечення якої-небудь усвідомлюваної суб'єктом проблеми — небажаного, із його точки зору, стану економічних відносин, процесів, явищ.

Розробка варіантів досягнення мети. Це формування структур індивідуальної і групової діяльності економічних агентів, в результаті якої повинна здійснитися бажана зміна в економічних процесах. По-перше, кожен варіант проекту, що розробляється, повинен відповідати другому принципу — принципу компонентної повноти проекту, тобто включати всі ті складові частини діяльності, без яких вона не може здійснитися. По-друге, оскільки

наперед неясно, який саме економічний інститут дозволить найкращим чином здійснити бажану зміну, варіанти, що розробляються, повинні належати всім допустимим типам інститутів. Таким чином, на даному етапі необхідна розгорнена, багатоаспектна класифікація економічних інститутів. По-третє, наявність безлічі варіантів економічних інститутів як засобів досягнення тій або іншій мети ставить питання про критерії вибору одного з них для подальшого здійснення. Кожний з варіантів, що розробляються, повинен супроводжуватися прогноною оцінкою трансакційних витрат, включаючи і зв'язані витрати, що виникають у тих економічних агентів, на діяльність яких впливатиме інституціональна інновація, що реалізовується.

Формування критеріїв відбору варіантів. Цей етап скорочує число альтернатив, що розробляються. Для завдань ІІ очевидними є як мінімум два критерії відбору: (1) забезпечення досягнення мети проектування і (2) забезпечення мінімальних трансакційних витрат здійснення альтернативи. Крім того, варіанти необхідно аналізувати також з погляду специфічних критеріїв: (а) наявність необхідних для здійснення проекту ресурсів виходячи з можливостей, що є у суб'єкта; (б) період часу реалізації проекту; (в) інші специфічні критерії.

Вибір якнайкращого варіанту інституціонального проекту. Оскільки вибір здійснюється за декількома критеріями, він має характер ухвалення складного рішення. В зв'язку з цим значущою стає процедура ухвалення рішення, тобто порядок додатку критеріїв до безлічі розроблених варіантів. Раціональні дві структурні схеми такої процедури. В рамках першої обидва критерії (а) і (б) використовуються як своєрідні фільтри, відкидаючи неприйнятні варіанти. Серед тих, що залишилися відбираються варіанти, що забезпечують повне досягнення поставленої мети (1), а потім той, який характеризується мінімальними трансакційними витратами (2). В рамках другої схеми варіанти, що задовольняють критеріям (а) і (б), оцінюються таким чином: виділяються ті, які мають прийнятні трансакційні витрати (2), а з них вибирається варіант, максимальний рівень, що дозволяє досягнути мети суб'єкта (1). Перша схема більше підходить для випадків ІІ, в яких мета задана «точково», тобто у вигляді стану, відносно якого можна сказати, досягнуте воно або не досягнуто. Друга схема — для випадків «інтервального» досягнення мети, коли можна зміряти відповідний рівень її досягнення.

Деталізація і оформлення вибраного варіанту проекту. Цей етап ІІ виконує функцію доопрацювання загальної схеми інсти-

туту до рівня наповнення її конкретними суб'єктами виконавцями, фізичною і юридичною особами. Подібна детальна конкретизація для кожного з даних варіантів проекту нераціональна, вибір на попередньому етапі може здійснюватися на рівні схем інституціональних варіантів і наближених оцінок.

Дана послідовність етапів ІІ є спрощеною логічною схемою, що дозволяє виділити істотні моменти, відволікаючись від складнощів, різноманітності, конкретних особливостей реального процесу ІІ.

Принцип ІІ компонентної повноти проекту. Будь-яка продуктивна діяльність, тобто дії, направлені на отримання реального результату, можлива за наявності наступних компонентів:

- об'єкту дії, перетворення;
- засобів дії на об'єкт;
- суб'єкта діяльності;
- знань суб'єкта про те, як за допомогою засобів змінювати об'єкт;
- цілей, мотивів і стимулів дій суб'єкта;
- умов, форм і способів з'єднання перерахованих вище компонентів, що дозволяють здійснити необхідні дії.

Названі компоненти утворюють деяку мінімальну систему, що має властивість взаємодоповнюваності: за відсутності будь-якої з складових діяльність не здійсниться і результат не буде отриманий. Тим самим принцип ІІ компонентної повноти указує на ті елементи економічного інституту, що формуються і які повинні стати предметом варіантного проектного опрацювання стосовно конкретних цілей ІІ. Повний інституційний проект повинен включати два підрозділи: компоненти інституту і компоненти, що забезпечують його створення, ув'язку і взаємодію з іншими існуючими інститутами.

Принцип ІІ достатньої різноманітності стимулів. Даний принцип ІІ має, більш приватний характер і іншу область застосування, чим розглянуті вище. Суть його полягає в наступному. Безліч мотивів і стимулів дій відрізняється дуже широкою різноманітністю. При цьому одна і та ж дія може бути викликана у різних суб'єктів різними причинами. Завдання проектувальника — створити таку конструкцію, в рамках якої дія, що передбачається проектом, здійснювалася б з максимальною вірогідністю.

Це можна по-перше, здійснити шляхом оперативної налашки функціональної позиції, передбаченої проектом, на профіль переваг того суб'єкта, який в даний момент цю позицію займає. Тому у рамках сформованого інституту для такої настройки доцільно

передбачити спеціальну службу. Для цього необхідно аналізувати профіль переваг конкретного суб'єкта, що вступає в ту або іншу функціональну позицію, підбирати для нього дієві стимули виконання його ролі, включати ці стимули в ситуацію ухвалення рішень коректувати їх і т.д. Суть даного підходу — в максимальній індивідуалізації умов дій суб'єкта за рахунок ускладнення структури всього інституту, що проектується.

По-друге, у процесі ІІ з кожною функціональною позицією можна зв'язати певну кількість стимулів для відповідної діяльності, передавши вибір одного з них тому суб'єкту, який в якій-небудь момент часу займатиме цю позицію. При такому підході немає необхідності за допомогою спеціальної служби настроювати стимули конкретного суб'єкта — настройку виконує сам суб'єкт, вибираючи із запропонованого набору заохочень те, яке для нього найбільше підходить.

Принцип ІІ достатньої різноманітності стимулів пропонує другий спосіб стимулювання, спрощує структуру економічного інституту, знижує трансакційні витрати, робить даний варіант більш прийнятним.

Принцип ІІ максимальної захищеності від опортуністичної поведінки. Запроектований економічний інститут покликаний в першу чергу задовольнити потреби замовника розробки. Процес реалізації його інтересів неминуче торкається інтересів інших суб'єктів, результати дій яких через мережу обмінів забезпечують бажані замовником переваги і вигоди. У рамках інституту його учасник одержує свою вигоду, зробивши ті дії, провівши той результат, який передбачався проектувальником і зумовлював вигоду замовника. Якщо при цьому формальні умови отримання заохочення учасником виконані, а дія по суті не виконана, то учасник взаємодії, природно, прагне одержати заохочення. При цьому він не діє відповідно до займаної ним функціональною позицією, а використовує своє перебування в ній для отримання додаткових заохочень поза даним інститутом. Подібна опортуністична поведінка, що відхиляється від того, що передбачалося у рамках проекту, можливо тоді, коли у рамках інституту здійснюється опосередкований обмін, тобто результати дій суб'єкта заздалегідь одержують ту або іншу знакову форму, після чого йому видається певна винагорода.

Найбільш типовий приклад такої поведінки — феномен «праця на показник», широко поширений в ієрархічних структурах управління. Щоб контролювати роботу виконавців, центр розробляє показники і складні системи оцінки їх діяльності, проте ви-

конавці, формально виконавши показники і одержавши відповідну винагороду, використовують збережені ресурси на інші, не передбачені центром цілі.

Інше джерело опортунізму — невизначеність дій, що виступає як об'єкт обміну для учасника інституту, засіб отримання обумовлених у рамках інституту вигод. Різні розуміння характеру і результату дії у того, хто його здійснює, і у одержувача результату викликає (у разі симетричності, добровільності обміну) конфлікт, що вимагає звернення до третьої сторони (суду, арбітру тощо). Це або ускладнює структуру інституту (якщо такий суб'єкт «вбудований» у нього), і уповільнює функціонування інституту. Якщо ж даний обмін носить асиметричний характер, та сторона, яка оцінить його як не вигідний, відмовиться від участі у структурі інституту.

Ще одна причина опортуністичної поведінки — суперечність правил тих інститутів, одночасним учасником яких є будь-який економічний агент: дотримання правил одного з них спричиняє за собою порушення правил іншого. Така поведінка стає масовою, якщо суперечливими виявляються закони, регулюючі економічну діяльність.

У основі всіх цих випадків лежить недостатній облік інтересів і потреб реальних економічних агентів, включених в структуру проєктованих інститутів, що повинен прийняти до уваги проєктувальник. Таким чином, даний принцип продовжує і розвиває принципи компонентної повноти проєкту і достатньої різноманітності стимулів.

Принципи співучасті. Складнощі і проблеми ІІ можуть виникнути в тому випадку, якщо цей процес, включаючи вбудовування створюваного інституту в інституціональне середовище економіки, здійснюється як процес ставлення розроблених схем дій тим суб'єктам, які їх виконуватимуть за проєктом. Принцип співучасті припускає протилежний підхід: найбільші шанси на «виживання» має той інститут, який формується при найширшій участі усіх зацікавлених суб'єктів на усіх етапах його проєктування. За мірою спільності цей принцип примикає до перших двох, а також відіграє роль конструктивного способу реалізації третього і четвертого принципів у процесі ІІ.

У цілому цей методологічний підхід — можливий варіант ІІ, тобто свідомого формування економічних (переважно формальних) інститутів, який може конкретизуватися стосовно окремого типу інститутів.

На сучасному етапі зміна економічних інститутів стала в основному результатом реформ, тобто цілеспрямованих заходів різного

масштабу, що проводяться за певним планом. Реформи генерують інституціональні інновації, частина яких реалізується у їх задуманому варіанті, інша частина утілюється у відмінному від первинного вигляді, а третя швидко гине. Тому теорія перехідної економіки повинна стати важливою частиною інституціональної економіки.

Важливе значення у цій теорії має перехідна рента. Обмеження вільного руху ресурсів або рівня цін породжує додатковий (у порівнянні з конкурентною рівновагою) рентний дохід. Перехідна рента — дохід, що виникає в приватному секторі у результаті руху до рівноваги, який деякі економічні агенти одержують завдяки займаним ними позиціям. У перехідному стані, що вимагає залежно від умов значного часу, може відбутися перерозподіл ренти, тобто приватні фірми одержують рентні доходи, від яких відмовилася або не змогла уловити держава (наприклад, в умовах лібералізації). Хоча ці доходи з часом вичерпуються, на початковому періоді вони приводять до збагачення невеликої групи осіб при падінні добробуту основної маси населення.

Іншим наслідком є те, що в перехідному процесі частина ренти просто розсівається, оскільки ресурси витрачаються на здійснення самого перехідного процесу. Зокрема, втрати виникають із-за нескоординованості дій економічних агентів і є частиною витрат інституціональної трансформації. Можливо, вони обумовлюють так званий трансформаційний спад виробництва. Дискоординація і розмивання ренти в умовах спаду виробництва і зростання диференціації доходів населення створюють передумови попадання економічної системи в різні інституціональні пастки.

Завдання ІІІ полягає в тому, щоб розробити таку систему політичних інститутів, яка могла б мінімізувати прибутковість діяльності, направленої на розмивання ренти (Д. Норт). Можливо, на початковому етапі реформ доцільно вилучення перехідної ренти на користь держави з метою запобігання різкої диференціації доходів, криміналізації суспільства.

Ефективним ІІІ буде у тому випадку, якщо воно забезпечить, за інших рівних умов, мінімальні відхилення від одержаних результатів. Проте замовник інституціонального проекту не завжди зацікавлений у формуванні інститутів, що забезпечують таку економію. У цілому результативність ІІІ і ефективність інститутів, які виникають унаслідок його здійснення, — різні речі, що є наслідком асиметричності розподільних ефектів, що породжуються правилами, і неповнотою даних правил.

Таким чином, значущість аналізу інституціональних змін як позитивного, так і особливо нормативного, у сучасному світі над-

звичайно велика: практично безперервно інституціональні зміни відбуваються у всіх перехідних економіках, в рамках ЄС, в країнах, що розвиваються. Одні з них відчутно позитивно впливають на подальший розвиток економіки, інші, навпаки, сприяють стагнації, треті, не дивлячись на задум авторів, взагалі не впливають на економічну поведінку.

Масові інституціональні зміни відбуваються і на рівні окремих економічних організацій — фірм, корпорацій і т.п. Тут також є приклади вдалих і невдалих змін. Тому їх вивчення повинне бути об'єктом постійного наукових досліджень і господарської практики.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Інституційна зміна
- Інкрементна інституційна зміна
- Дискретна інституційна зміна
- Спонтанна інституційна зміна
- Цілеспрямована інституційна зміна
- Загальна схема інституціональних змін
- Адміністративний бар'єр
- Ефект блокування
- Режим функціонування інституту
- Залежність від траєкторії попереднього розвитку
- Ринок інститутів
- Явна і неявна інституційна операція
- Інституційна рівновага

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. Як визначається поняття зміни правила?
2. Чим зміна правила відрізняється від змін в поведінці агентів?
3. У яких випадках відхилення від норми не приводить до її зміни?
4. Як відмінність між інкрементними і дискретними інституційними змінами?
5. У чому полягає відмінність між спонтанними і цілеспрямованими інституційними змінами?
6. У чому полягає причина інституціональних змін згідно Х. Демсетцу?
7. Чи завжди інституціональні зміни сприяють зростанню ефективності використання ресурсів?

8. Яні основні пункти схеми інституціональних змін за Д. Нортон.
9. Що є адміністративними бар'єрами?
10. Які основні режими функціонування інститутів?
11. У чому суть феномена залежності від траєкторії попереднього розвитку?
12. Що таке «ефект блокування»?
13. У чому полягає зміст процесу конкуренції між інститутами?
14. Що таке ринок для інститутів?
15. У чому полягає відмінність між явними і неявними інституційними операціями?
16. Що таке інституційна рівновага?

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

1. Чи існує зв'язок між політичним типом держави і спрямованістю інституціональних змін, що відбуваються в його економіці? Якщо, на вашу думку, такий зв'язок існує, сформулюйте гіпотезу відносно її характеру, чинників, що впливають на нього, і т.п.
2. До якого типу ринку (довершеній конкуренції, олігополії і т.п.) найбільш близький ринок для інститутів? Обґрунтуйте свою відповідь.

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник /Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Гл 6.
2. Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. — Х.: ХНУ, 2005.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. — Гл. 4.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — Тема 11.
5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. — 2001. — № 3. — С. 24—50.
6. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. — М.: Магистр, 1997. — 48 с.

7. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. — Гл. 16.
8. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001. — Гл. 3.
9. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика: Учебник для вузов. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — Гл. 1, 5.

Додаткова

1. Введение в институциональную экономику: Учеб. Пособие / Под ред. Д.С. Львова. — М.: «Издательство «Экономика», 2005. — Гл. 6.
2. *Ткач А.А.* Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. — К., 2005. — Розд 4.

РОЗДІЛ 9

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

9.1. ОСНОВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА

Інститути — це не просто правила (норми) поведінки індивідів, що регламентують їх взаємодію. Вони визначають мотивацію поведінки людей у всіх сферах функціонування суспільства, яка є похідною від системи цінностей, що склалася.

Інституціональне будівництво складний і тривалий процес. Його мета визначається стратегічними цілями розвитку конкретного суспільства.

Формування інституціональної системи в країнах з перехідною економікою відбувається двома паралельними шляхами. З одного боку, органи влади проводять реформи в основі яких лежать розробка та впровадження формальних правил. З іншого, традиції і звичаї (рутини) служать інституціональною основою консервації традиційних відносин, що базуються на звичній системі цінностей і мотивації діяльності індивідів. У період різкої ломки існуючих формальних правил і норм і створення нових утворюються «ножниці» невідповідності між існуючими традиціями і новими формальними інститутами. У зв'язку з цим виникає проблема подолання існуючого протиріччя, що може бути вирішено тільки через створення ефективної інституціональної системи трансформаційного суспільства.

Інституціональна система повинна базуватися на певних принципах, що забезпечують формування цивілізованих соціальних відносин в суспільстві, дає імпульс економічного зростання і підвищення добробуту населення.

До таких принципів можна віднести:

- забезпечення невід'ємних прав і свобод особистості;
- створення стимулів для зростання ефективності суспільного виробництва;
- забезпечити зростання життєвого рівня усіх соціальних груп населення;
- наявність ефективного контролю за дотриманням діючих і нових формальних правил, що регламентують взаємини особис-

тості і суспільства з застосуванням санкцій передбачених законом до усіх порушників.

Якщо трансформаційні процеси будуть відбуватися на таких принципах, то створена інституціональна система буде забезпечувати соціально-економічний розвиток суспільства.

Важливою умовою трансформації є зміна умов (режимів) використання прав власності. Режими застосування прав власності можуть мінятися за допомогою націоналізації і приватизації. Націоналізацією називається інституційна зміна, у процесі якої режим приватної або комунальної власності трансформується у режим державної власності. Зворотний процес називається приватизацією. Якщо приватизація здійснюється за допомогою зміни реальної правомірності при постійній формальній, то вона називається спонтанною приватизацією (наприклад, використання співробітниками державних установ об'єктів державної власності в особистих цілях). Дійсно, в реальному житті залежно від умов може виникати істотна відмінність між державною власністю де-юре і де-факто. Іншими словами, формально ресурси знаходяться в державній власності, а фактично може існувати режим вільного доступу, комунальної або приватної власності. Виразом цих тенденцій є хабарництво, злирство, незаконна комерціалізація діяльності, корупція, використання насильства в особистих цілях тощо.

9.2. ВЛАСНІСТЬ ЯК БАЗИСНИЙ ІНСТИТУТ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У Законі України «Про власність» дається досить звужена характеристика прав власності: «Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини з володіння, користування і розпорядження майном».

Результати первинної приватизації в країнах, де переважає державна власність, засвідчили певну структуру розподілу власності. Очевидно, що первинна приватизація не змогла досягти оптимальної структури власності, тобто такого становища, при якому кожна із правомірностей знаходиться в руках власника, зацікавленого в найбільш ефективному її використанні. Зміна форм власності відбувалася без ґрунтовного дослідження наслідків, а головне, без прогнозування того, який вплив матиме зміна правомірності на діяльність потенційних власників, чи зможуть вони ефективно скористатися своїми правами. І тільки після того, як почалась економічна криза, з'явилися пропозиції, а пізніше й рішення про не-

обхідність проведення приватизації в напрямі пошуку «ефективного власника». Тепер стає очевидним, що проведення приватизації без глибокого наукового опрацювання її підґрунтя значно загальмувало процес реформ і наслідки відчуватимуться ще довго. Складається враження, що рішення про приватизацію приймалися лише з огляду на наукові доробки прихильників неокласичної теорії й не враховували деякі суттєві положення неоінституціоналізму, і перш за все присвячені аналізу не тільки приватної, а й інших форм власності (акціонерної, колективної, державної), зіставленню їх порівняльної ефективності в забезпеченні ринкових відносин. Проведення такого аналізу прав власності стосовно інфраструктури ринку певною мірою може доповнити й розширити уявлення економічної теорії та практики з питань подальшого реформування суспільства. Інституціональні зміни прав власності започатковують правові й економічні основи формування й розбудови ринкової інфраструктури.

Процес роздержавлення й приватизації в Україні, пройшовши певний шлях, ще далекий до завершення. Після його завершення всі норми та правила приватизації припинять свою дію і регулювання прав власності буде здійснюватися на основі зовсім інших законодавчих актів. Тому дуже важливо дослідити механізми впливу змін прав власності на інфраструктуру в перехідній економіці, шляхів створення стабільних правил гри на приватизаційному ринку, що має закласти основи їх розробки для регулювання прав власності в майбутньому, в умовах стабільної ринкової інфраструктури.

Інституціональні зміни в суспільстві не обмежуються приватизацією. Вона має сенс лише тоді, коли в результаті її проведення економіка починає працювати більш ефективно й життя громадян поліпшується. Ю. Пахомов вважає, що приватна власність визріває природним шляхом, що в наших умовах означає її підтримку державою. У будь-якому разі успіх у реформуванні власності передбачає наявність ринку капіталу, сприятливого інвестиційного клімату, створення такої податкової системи, що стимулювала б виробника до підвищення ефективності виробництва.

Однією з важливих норм є добровільне підкорення закону і визнання права власності. Ця норма важлива не тільки з погляду виконання зобов'язань відносно одного з суб'єктів ринку — держави. Добровільне підкорення закону є головною передумовою поширення згаданих вище норм на необмежену кількість потенційних угод на ринку. Довіра між учасниками операції підтримується ефективним захистом прав сторін державою. Наявність чіт-

ко зафіксованих державою прав власності полегшує взаємне розуміння інтересів і намірів учасниками операції, тобто створює передумови існування емпатії між ними. Указаний підхід до специфікації права власності висловлений переважно з погляду здійснення складних операцій, оскільки передбачає велику кількість варіантів інфраструктурної взаємодії між індивідами з використанням ресурсів.

Аналіз національного законодавства свідчить, що безпосередньо визначаються права володіння, користування й розпорядження майном. Водночас побічно законодавство визнає більш глибоку специфікацію прав власності, вказуючи на необхідність урахування суспільної корисності й безпеки, забороняючи завдання шкоди навколишньому середовищу, історико-культурним цінностям, обмеження прав та інтересів інших осіб, що захищаються законом. Визнається право відчужувати своє майно у власність іншим особам, передавати їм, залишаючись власником, право володіння, користування й розпорядження майном, віддавати майно в заставу і відчужувати його іншими способами, а також розпоряджатися ним іншим чином. Майно, передане засновниками як внески юридичним особам, перебуває у власності останніх. Засновники ж відносно цього майна мають обов'язкові права, що визначаються в засновницьких документах. Таким чином, можна зробити висновок про глибоку специфікацію права власності в законодавстві, а отже, про наявність можливості у власника використовувати різні варіанти конфігурації пучка правомірності. Така ситуація створює передумови вибору ефективних моделей поведінки власника в умовах ринкової економіки.

Отже, в сучасному трактуванні ринкова система ґрунтується на комплексі норм, що використовують індивіди при інфраструктурній взаємодії. Ці норми включають утилітаризм, цілераціональну дію, довіру, емпатію, свободу та добровільне підкорення законам, які специфікують права власності. Специфікація прав власності знижує невизначеність у відносинах і створює передумови вирішення основного економічного завдання — оптимального використання обмежених ресурсів.

У сучасних правових системах зарубіжних країн право власності на ресурси зазвичай розподіляється між декількома власниками, що володіють окремою правочинністю. Така сама ситуація характерна і для України, що належить до країн з економікою перехідного типу. Реформа відносин власності на першому етапі (через складність і суперечність політичного процесу, в результаті якого і складається первинний варіант специфікації прав влас-

ності) не дає оптимальної структури власності. Аналізуючи становище в економіці, не можна стверджувати, що кожна з правомірностей перебуває у власника, зацікавленого в максимально ефективному її використанні. Проблемою в цьому плані є визначення критерію рівня зацікавлення потенційних власників в ефективному використанні прав власності. Рішення є можливим у межах підходів, сформульованих у вищезгаданій «теоремі Коуза». Значення теореми полягає в тому, що коли права власності чітко специфіковані, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, то структура виробництва залишатиметься сталою, незалежно від зміни в розподілі прав власності, якщо знехтувати ефектом доходу. Отже, можна стверджувати, що первинний розподіл прав власності не впливає на структуру виробництва, оскільки у результаті кожна правочинність буде запропонована власнику, здатному заплатити за неї щонайвищу ціну внаслідок найбільш ефективного використання конкретної правомірності.

Крім того, необхідно враховувати ефект «рекомбінування» власності. Під рекомбінованою власністю розуміють розбіжність законодавчо закріплених і реальних прав власності, «розмитість» процедур контролю й організаційних меж підприємства. Для економіки перехідного типу, крім законодавчо закріплених власників права володіння — адміністрації та зовнішніх інвесторів — функції контролю здійснюють підприємства-суміжники, основні постачальники, збутові фірми й споживачі. Головне значення виникнення подібних форм власності полягає у створенні передумов для оперативного перегруповування активів і консолідації пасивів, що дають можливість хеджувати та перерозподіляти ризики. Таким чином, рекомбінована власність передбачає швидкість і оперативність перерозподілу правомірності між адміністрацією, зовнішнім власником, суміжниками та трудовим колективом.

Проведення приватизації стало по суті першим полігоном для випробування шляхів і методів специфікації (установлювання) прав власності в реаліях переходу від державної до приватної власності.

Відсутність своєчасного й повного дослідження сутності та механізмів зміни прав власності, на жаль, призвело до значних прорахунків і помилок у процесі приватизації, безпрецедентного економічного спаду, зубожіння й соціального розшарування значної частини населення. Про недоліки, допущені в процесі приватизації, свідчить, між іншим, і те, що з'являються пропозиції щодо перегляду приватизації, які подаються у формі суперечок

між суб'єктами господарювання. Власників звинувачують у тому, що вони не виконують інвестиційних зобов'язань, накладених на них державою в процесі приватизації. Як свідчать дані опитування ROMIR Monitoring, 44% респондентів вважають, що результати приватизації мають бути переглянуті, а ще 33% виступають за частковий їх перегляд, і тільки 18% виступають проти. Більше того, 57% опитуваних погоджуються з тим, що великих капіталістів необхідно притягувати до кримінальної відповідальності за приводами, пов'язаними з приватизацією.

Одним із недоліків приватизації в Україні є її нелегальна форма: через процедуру відсудження, за допомогою податкових застав тощо. Початок прозорої приватизації, тобто вимога декларації про чисте походження грошей, покладено Фондом державного майна при оголошенні конкурсу щодо продажу 98,81% акцій ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» у жовтні 2003 р. Це був перший випадок в історії української приватизації. Тобто знадобилося більше десяти років для формування такого інституту, як прозора приватизація. Це підтверджує гіпотезу про те, що інфраструктура ринку в Україні знаходиться у стані первісного формування й потрібні чималі зусилля для розробки цивілізованих правил і норм специфікації прав власності. Це стосується не лише приватної й колективної, але й державної форми власності.

9.3. ЗМІНА ФОРМ І СПЕЦИФІКАЦІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ У ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ

Специфікація прав державної власності потребує значних зусиль науки й практики управління в умовах переходу від суто державної до змішаної форми власності. Аналіз свідчить, що на деяких підприємствах, де частка держави є значною, економічний стан катастрофічно погіршується. Перша причина пов'язана з нездатністю деяких органів влади ефективно управляти державною власністю. Друга причина полягає в намаганні довести підприємства до банкрутства, зниження його ціни до приватизації для того, щоб придбати його за ціною, нижчою за ринкову.

Змішана форма власності не дає змоги розраховувати тільки на ринкові механізми регулювання (саморегулювання) правил взаємодії держави й колективного чи приватного власника, вона вимагає розробки й упровадження організованих (формальних) правил поведінки суб'єктів господарювання, включаючи і владні

структури, відповідальні за корпоративні права держави. Формування названих правил має базуватися на специфікації прав власності, що визначають напрями становлення й регулювання ринкової інфраструктури. Співвідношення регулювання й дерегулювання не має чіткої межі. Проста демонстрація методів дерегулювання як більш ефективних не свідчить про те, що регулювання є другорядним методом організації економічної діяльності. Наприклад, О. Вільямсон вважає, що недоліки саморегулювальної політики коливаються залежно від виду та форм регульованої діяльності. Усе залежить від оцінки конкретної сфери їх застосування, і можливо, що «очікувані переваги відмови від регуляції можуть виявитися ілюзорними». Нечітко визначені права власності на підприємствах зі змішаною формою власності є головною причиною їх банкрутства. Така ситуація добре відома стосовно суспільної власності, нераціонального, а іноді й просто варварського використання ресурсів, що перебувають у спільному використанні.

Аналіз досвіду приватизації в сусідніх Польщі, Угорщині, Словаччині свідчить, що продавати збиткові державні заводи за низькими цінами означає завдавати шкоди суспільству. У таких випадках найкраще формувати антикризовий менеджмент підприємств, що одержує свободу дій, водночас перебуваючи під контролем держави. І лише після успішного здійснення санації, коли об'єкт стає привабливим для потенційних інвесторів, держава може продати свій пакет. Саме на вирішення цієї проблеми спрямований закон про відновлення платоспроможності підприємств, який серед іншого передбачає процедуру санації підприємства-боржника. По-перше — це відсторонення власників акцій і виконавчих органів боржника від управління об'єктом, по-друге — упровадження процедури розпорядження майном і призначення державного розпорядника, по-третє — створення ради кредиторів і пошук інвесторів, по-четверте — розробка плану санації, що затверджується розпорядником, кредиторами і судом. При цьому держава контролює всі фінансові потоки, що йдуть через підконтрольне підприємство.

Наведені приклади дали підставу стверджувати, що в наслідок ігнорування при проведенні реформ інституціональних обмежень виникли «інституціональні лопушки» до яких відносять розповсюдження бартера, неплатежі, ухилення від сплати податків і корупцію. Але в процесі приватизації виникли нові «лопушки», зумовленої її специфікою. Мова йде про те, що структура власності яка склалася не тільки не відповідає критеріям економічної

ефективності, але й створює передумови для соціально-економічних проблем.

Особливістю приватизації в Україні — є доведення об'єктів до банкрутства після їх приватизації тими, хто зацікавлений встановити контроль над підприємством, коли вже ФДМУ чи інші державні органи неспроможні впливати на цей процес. Реприватизація відбувається шляхом специфікації прав власності тих, хто в період прозорої приватизації не хотів чи не міг «засвітитися» як власник, тобто відбувається фактичний перерозподіл прав власності тіньовими засобами. У цьому випадку трансакційні витрати перекладаються на суспільство або на рядових власників акцій у вигляді втрат реальної або можливої ринкової ціни останніх. Приватизація, якій передують доведення об'єктів до банкрутства, перерозподіл прав власності шляхом навмисного банкрутства приватизованих підприємств із наступною купівлею здешевлених акцій навіть за вищою, ніж ринкова, ціною, ми називаємо «трансакційними витратами приватизації».

Суб'єктами реприватизації зазначеним способом виступають, як правило, менеджери приватизованих підприємств, які діють від свого імені і за свій рахунок або від імені невідомих власників, банків, включаючи й іноземний капітал. У тому, що національний чи іноземний капітал скуповує акції приватизованих підприємств, немає нічого ні дивного, ні протизаконного, мова йде лише про те, що: по-перше, значно збільшуються трансакційні витрати приватизації, причому не за рахунок покупців, а за рахунок власників акцій, які в переважній більшості є рядовими громадянами суспільства (не підприємцями) або працівниками (у минулому чи тепер) приватизованих підприємств; по-друге, протизаконною є діяльність, яка призводить до навмисного банкрутства підприємств. Така діяльність вимиває значні маси рядових акціонерів, що поряд з іншими чинниками робить неможливим формування соціально орієнтованої ринкової економіки як стратегічної мети реформування українського суспільства. Замість цього з'являється все більше ознак державно-монополістичного, а можливо, і державно-бюрократичного капіталізму, основою якого можуть стати відповідні зміни прав власності.

Крім цього, необхідно зазначити, що з початком ринкових перетворень реальна господарська практика доповнилася значною кількістю нових деструктивних моделей поведінки й рутини, породженої хижачкою мотивацією як нової номенклатури, так і нових власників. Ставлення до приватизованих підприємств як до об'єктів наживи, їх грабіж і переведення ліквідних активів за

кордон, побудова приватних і державних фінансових пірамід, вивіз капіталу в різних формах, ухилення від сплати податків — це далеко не повний перелік нової рутини, що закріпила традиції «подвійних стандартів» і помітно понизила ефективність економіки перехідних країн.

Одна з важливих причин її виникнення полягає в слабкій легітимності приватизаційних процесів у суспільній свідомості, що частково пов'язано з корупцією і численними зловживаннями, що супроводжують ці процеси, частково — стереотипами громадської думки, що засуджує привласнення благ, не зароблених власною працею, а отже, негативно сприймає збагачення окремих приватних осіб у результаті приватизації державної власності.

Завершальний етап приватизації охоплюватиме підприємства-гіганти, діяльність яких дуже важлива для подальшого розвитку економіки держави, тому характер їх приватизації буде завершувати формування інституціональної архітектури економічної системи українського суспільства. На сьогодні показники приватизаційних процесів свідчать про їх невисоку ефективність.

Важливою рисою неоінституціоналізму є розширення бази аналізу власності шляхом включення до нього поряд із приватною колективною і державною та зіставлення їх порівняльної ефективності у забезпеченні ефективного використання ресурсів і розвитку економіки.

Власність можна відділити від господарських форм, але не можна законодавчо відмінити ці форми. Це виявляється у тому, що незважаючи на зміну власності, господарські форми можуть надовго лишатися застарілими, тобто такими, що відображають старі титули власності. У вітчизняній історії було принаймні два періоди, що підтверджують запропоновану тезу. Перший період пов'язаний з поголовною націоналізацією після 1917 р., коли зміна власності фактично паралізувала економіку, оскільки форми господарювання залишалися незмінними. І як наслідок — запровадження непу, щоб більш-менш гармонізувати характер власності та форми господарювання й надати історичний лаг для досягнення рівноваги між власністю й формами розпорядження нею. Другий період пов'язаний з початком приватизації у країнах СНД, коли власність змінювалася швидше від форм господарювання і знову потрібен певний час, щоб форми господарювання стали відповідати характеру власності. Іншими словами, змінитись має не тільки форма, а й характер власності, а це може відбутися шляхом закріплення прав розпорядження об'єктами власності. Очевидно, саме так здійснюється специфікація прав власності.

Наслідком реформування відносин власності є інституціоналізація ринкової інфраструктури як процес створення певного соціально-правового й ділового середовища, які в країнах з перехідною економікою є досить несприятливими, а в деяких — навіть небезпечними. Наприклад, в Україні тільки 23,1% опитуваних вважають, що судова система спроможна забезпечити виконання їх комерційних угод, і лише 12,5% — що суди здатні ефективно захищати їх підприємства та особисту безпеку від злочинності [2]. Дуже низький рівень очікувань забезпечення виконання контрактів вітчизняних підприємців свідчить принаймні про два негативних чинники інституціонального характеру: специфікація прав власності має майже віртуальний характер, а трансакційні витрати сягають майже 70%.

Незважаючи на справедливості існуючої оцінки ролі приватизації в трансформаційних процесах, не можна не звернути уваги на те, що існуючі підходи в зарубіжних дослідженнях і практиці приватизації, яка здійснювалась останніми десятиріччями на Заході, значно відрізняються від того, що декларується й відбувається за останні роки в країнах СНД, включаючи Україну. Мова йде, передовсім, про пріоритети або цілі приватизації. На Заході головна мета приватизації зводиться до винятково економічних цілей досягнення більш високої ефективності виробництва на підприємствах, що приватизуються, або до узгодження інтересів суспільства і фірми. При цьому розробляється масштабна програма підготовки, починаючи від досягнення прихильності суспільної думки і закінчуючи створенням відповідної інфраструктури. Вітчизняні експерименти з приводу приватизації мали дещо інші пріоритети. Перша і головна її відмінність полягає в тому, що вона має переважно політичний характер, що передбачає не традиційний (економічний) підхід, а підхід з позиції влади до оцінювання напрямів, характеру та змісту приватизаційних процесів в Україні.

Специфікація прав власності в Україні продовжується, і вона повинна допомогти забезпечити сприятливі умови для поступального розвитку суспільства й держави. За даними Державного комітету статистики, з 1992 р. форму власності змінили майже 90,5 тис. підприємств. Недержавний сектор переважає в усіх сферах економічної діяльності, його частка становить у середньому 60%.

Підсумки процесу приватизації оцінюються досить неоднозначно. Розбіжності стосуються самого оцінювання цілей, а тим більше результатів приватизації. Головним завданням масової приватизації було: стимулювання прискореного розвитку недержавного сектора економіки; формування на основі найактивні-

ших соціальних сил класу приватних власників, зацікавлених у модернізації виробництва та ефективному використанні ресурсів. Побоювання щодо реприватизації на державному рівні, виявилися, значно перебільшені. Проблема полягає в іншому — намаганні забезпечити збереження власності шляхом встановлення контролю над державними органами, що має своїм наслідком порушення законів, згорання демократичних процесів, формування негативного іміджу України.

О. Барановський і В. Сіденко називають головною метою приватизації відокремлення власності від влади, політики від підприємництва, але ця мета не була досягнута. У результаті досить хаотичного, законодавчо не врегульованого, а нерідко й протиправного первісного нагромадження капіталу (власності) утворилися потужні фінансово-промислові групи, тісно пов'язані з владними структурами, значною мірою залежні від того, наскільки є близькими до них.

При всій важливості наведених цілей приватизації, на наш погляд, акценти ставилися на дещо інших проблемах перехідної економіки:

- зробити більшість (якщо не всіх) громадян реальними власниками з метою змінити свідомість у напрямі ефективного використання ресурсів і підвищення продуктивної праці «на себе»;
- сформуванню значний прошарок малого й середнього підприємництва, який у розвинених країнах є підґрунтям формування культури приватної власності, громадянського суспільства.

Реальні результати приватизації істотно відмінні від поставлених цілей. Участь мільйонів громадян у масовій сертифікатній приватизації всупереч сподіванням не зробила їх реальними власниками. Більше ніж 19 млн. акціонерів були власниками лише номінально, оскільки після приватизації навіть не оформили право власності на акції. Понад 7,8 млн. громадян України не скористалися своїм правом на участь у приватизації. Таким чином, кожен другий українець не став власником, а якщо став, то тільки формально, що не дало змоги створити очікуваного підґрунтя для розвитку середнього класу. Так, на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 253,8 тис. малих підприємств, тобто 53 на 10 тис. населення, що на порядок нижче, ніж у промислово розвинених країнах (500—700 підприємств на 10 тис. населення).

Тобто і перша, і друга цілі приватизації були досягнуті, умовно кажучи, тільки наполовину. Звідси випливає завдання подальших кроків держави у приватизаційних процесах. З одного боку, вона має продовжувати курс на приватизацію, а з іншого —

має вжити заходів щодо виправлення, наскільки це можливо, допущених у процесі приватизації недоліків, та щодо запобігання їх негативному впливу на подальшу трансформацію економіки. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що держава, що допустила безліч помилок і порушень у процесі приватизації, сама має їх виправляти. І тут слід зважити на можливість двох принципово різних процесів перерозподілу:

- перерозподіл власності через ринкову інфраструктуру;
- перерозподіл власності через державні механізми.

Перший можливий лише за умови вільного переливання капіталу за допомогою фондового ринку, який дотепер в Україні не став повноцінним інструментом перерозподілу власності ринковими методами. Це, у свою чергу, підвищує і без того безмежну роль державного перерозподілу власності. При цьому конкретними методами теоретично можуть бути:

—націоналізація (повний перехід певного об'єкта приватної власності у державну власність шляхом викупу);

—деприватизація (часткове відновлення або збільшення контролю держави над приватизованим підприємством);

—реприватизація (повторна приватизація об'єкта, власник якого не виконав своїх приватизаційних (інвестиційних) зобов'язань, або анулювання на законних підставах попередньої угоди про продаж у приватну власність).

Будь-яка діяльність, що стосується зміни форм приватної власності, досить болюча для іміджу України і, безумовно, негативно впливатиме на зменшення і без того невисокої інвестиційної привабливості її економіки.

Вважаємо, що будь-яка із методик реприватизації (фактично перерозподілу власності) за допомогою неринкових механізмів буде відтягувати реформування політико-економічних відносин на віддалену перспективу. Найбільш допустимо вирішувати цю проблему через специфікацію прав власності за допомогою фондового ринку.

9.4. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Система ринкової інфраструктури об'єднує багато елементів і визначає форми й характер взаємодії учасників економічного обороту, через певну систему ринків: ринок товарів, ринок ресурсів, фінансовий ринок тощо. Найбільш важливим, стосовно

створення ринкової інфраструктури, можна вважати процес формування інституціональної інфраструктури товарного та фінансового ринків.

Інституціоналізація — це перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади й на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання. Інституціонуванням можна назвати процес оформлення соціальних намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади й управління. Якби не були наміри, що інституціонуються, їх об'єднує уявлення про благо. У зв'язку з цим стає корисним трактування Платоном «Ідеї Блага» як знання, через посередництво якого стає потрібним і корисним справедливості і все інше.

Інституціоналізація ринкової інфраструктури означає трансформацію намірів господарських (імплицитних) суб'єктів створити сприятливе середовище (благо) для обміну у вигляді норм права за допомогою економіко-правової регулювальної діяльності реальних суб'єктів влади. Інституціонуванням ринкової інфраструктури можна назвати процес прийняття (оформлення) конкретних правових актів, що регламентують діяльність суб'єктів ринку.

Суб'єктами інституціоналізації ринкової інфраструктури можуть виступати держава, фірма, домогосподарство (індивід). Імплицитний суб'єкт — це індивід, від особи якого відбувається інституціонування, тобто експліцитно не виражений, не реалізований, такий, що потребує діяльності реального суб'єкта. Останній наділений повноваженнями й волею для інституціонування намірів імплицитних суб'єктів. Реальний і імплицитний суб'єкти можуть не збігатися, а це призводить до того, що від особи імплицитного суб'єкта приймаються рішення, що суперечать інтересам останнього, або затягується їх прийняття. Практика реформ в Україні багата такими прикладами в процесі приватизації, зокрема, неприйняттям закону «Про акціонерні товариства» тощо. Головною причиною названих суперечностей є значне відставання інституціональних змін від потреб реформування економіки.

Об'єктом інституціоналізації ринкової інфраструктури виступають умови, необхідні суб'єктам для здійснення своїх намірів. До них можна віднести реальні (специфікацію прав власності, створення конкурентних умов, запобігання монополізму, регламентацію діяльності інституцій посередництва й посередників, забезпечення розвитку контрактних і корпоративних відносин

тощо) та когнітивні (етичні норми ведення бізнесу, дотримання взятих зобов'язань, цінності, довіра, ставлення, думки). Тобто те, що в сучасних дослідженнях називають соціальним капіталом.

Наступний аспект інституціоналізації — це процесуальність, яка має вербальний характер. Якщо влада має високу легітимність і діє в незначних за розміром соціумах, то визначальним є словесне інституціонування. Втілення усного інституціонування — звичайне право, що діє на основі персональної домовленості всередині окремих спільнот. Із розвитком та ускладненням політичної та економічної систем основним засобом комунікації стає письмовий текст, спроможний докладно фіксувати сутність вимог і угод та зберігати їх протягом тривалого часу. Зміст набуває ознак стабільності, оскільки фіксується як даний. Текст допомагає певною мірою позбутися суб'єктивізму в його розумінні. Інституціоналізація, по суті, є породження тексту, оскільки зафіксовані в ньому наміри є актом інституціоналізації. Інституціонуванням буде визнання тексту як інструмента регулювання соціально-економічних відносин. Текст містить правові норми, інструкції, розпорядження, виконання яких є обов'язковим.

Отже, виходячи із сказаного, інституціоналізація ринкової інфраструктури є процесом виникнення неформальних і створення формальних умов (норм і правил), що врегульовують економічні відносини ринкового обміну і взаємодії та інституціонуються шляхом прийняття конкретних правових актів. Таким чином формується інституціональна ринкова інфраструктура.

Донедавна вважалося, що для формування життєздатної ринкової економіки цілком достатньо ліквідувати механізми контролю, властиві адміністративно-плановій системі, здійснити приватизацію державного майна, надавши тим самим простір ринковим силам, а також провести стандартні заходи стабілізації й лібералізації економіки. Реально ж після демонтажу старих інститутів реформи не змогли так само швидко сформувати кістяк ринкової економіки, щоб гарантувати стійкість транзитивної системи економіки. Найскладнішим виявилось завдання створення ринкових інститутів, яких не існувало в соціалістичній системі.

Серед таких інститутів найважливішими є права власності, економіко-правові регульовальні інститути, що забезпечують чітке й гарантоване розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони), визначають відповідальність за власність інших осіб (норми бухгалтерського обліку, банківського регулювання, регулювання ринку цінних паперів та інвестицій посередників); інститути, що структурують і роблять передбачуваною поведінку

партнерів у ринкових відносинах (контрактне право) та ін. Більшість цих інститутів регулюють ринкову інфраструктуру.

Досвід реформування економік постсоціалістичних країн підтверджує першорядну вагу інституціонального аспекту трансформації, його визначальну роль навіть порівняно з економічною політикою. Вона могла бути, в принципі, цілком успішною на певних проміжках часу (наприклад, з погляду цілей фінансової стабілізації), але її часткові позитивні результати не забезпечували все ж таки просування на шляху до цивілізованого ринку.

Однією з проблем інституціоналізації ринкової інфраструктури є розбіжність вердиктних і комісійних текстів, що інституують однакові наміри. Наприклад, Закон України «Про господарські товариства» надає право акціонерам на отримання дивіденду. А статутами або положеннями про розподіл доходу акціонерних товариств це право підміняється іншими. Тобто норма закону має декларативний характер. Виникає потреба в прийнятті закону, який врегулював би існуючі суперечності. У цьому випадку це закон «Про акціонерні товариства», прийняття якого гальмується протягом декількох років.

Реальні процеси формування інститутів ринку в значній частині країн із перехідною економікою істотно відстають від проведення організаційних заходів зі створення елементів ринкової інфраструктури, відомих із досвіду розвинених країн. Створення комерційних банків, бірж, інвестиційних посередників, номінального ринку цінних паперів зовсім не гарантує здорових державних і корпоративних фінансів, ефективного ринку капіталів, зростання інвестицій у реальний сектор економіки. Головними причинами є: недостатність законодавчих ринкових норм і відповідних інституцій; неефективність, а в ряді випадків і неможливість безумовного дотримання цих норм; активна суспільна байдужість, масове порушення нового правопорядку. Немало організацій і фізичних осіб прямо чинять опір, здавалося б, розумним вимогам влади та дотримуються правил і норм поведінки, що погано узгоджуються з новими ринковими інститутами. Це пояснюється тим, що інституціоналізація передбачає актуалізацію намірів у комунікативному акті та створенні комунікативного середовища в суспільстві. Така дія є комунікативною інтервенцією. Інституціонуватися може будь-який намір, якщо він актуалізований і, навпаки, якщо намір не актуалізований, він не може інституціонуватися. Інституціонування намірів використовується для конституювання реальності й здійснюється за допомогою інститутів влади та інших суб'єктів інфраструктурної взаємодії (домогосподарства, фірми).

Таким чином, інституціонування — це перетворення намірів на соціальний імператив, а конституювання — здійснення соціальних імперативів. Інституціонування намірів і конституювання реальності не завжди збігаються. Тому потрібно розрізняти актуалізацію і псевдоактуалізацію намірів. Наприклад, подвійний стандарт, особливо характерний для пізнього соціалізму, міцно закріпився в суспільній свідомості багатьох країн і продовжував працювати вже після введення нових інститутів, що сформувалися з початком ринкових реформ. Стійкість практики подвійних стандартів підтримувалася групами інтересів, що склалися, носії яких добре засвоїли досвід протистояння легальній доктрині. Проте, якщо в плановій економіці такі неформальні інститути підтримували впорядкованість і стійкість системи, чого не могли забезпечити механізми адміністративно-ієрархічної влади, то в перехідній економіці, навпаки, вони сприяли консервації звичних алгоритмів дій і їх пристосуванню до принципово нових інститутів лише формально, без принципових змін. Неузгодженість із формальними правилами поведінки організацій і громадян є наслідком двох обставин: перша — це відсутність навичок їх дотримання у свідомості населення, кілька якого поколінь наслідувало інші стандарти поведінки; друга — коли допущені порушення реально й невідворотно спричиняють каральні санкції влади. В іншому — підприємницька діяльність спирається на неформальні інститути, дотримуючись формальних вимог тією мірою, якою вони не суперечать власним, звичним інтересам.

Ще однією причиною недотримання прийнятих норм є особливості змісту та взаємодії формальних і неформальних інститутів. Формальні правила після прийняття юридичних рішень можуть змінюватися одночасно, «за одну ніч» (зміна законодавства, зміни «метаправил», наприклад, Конституції в Україні). Ці правила утворюють у системі інститутів своєрідний зовнішній, поверхневий шар, що піддається швидким змінам і коригуванню. Інша справа — неформальні інститути, укорінені в індивідуальній і суспільній свідомості, що являють собою найбільш стійке ядро системи інститутів і зазнають мало змін. Неформальні інститути полягають у стійких нормах і стереотипах, які глибоко вкорінені в соціокультурному середовищі й визначають характер дій громадян, фірм, організацій, владних структур, і в інституційній економіці не випадково позначаються терміном «рутина». Стосовно організацій і фірм цей термін означає нормальні та передбачувані зразки можливої, і тільки можливої, а не реальної поведінки, оскільки крім рутини на поведінку економіч-

них агентів впливає ще й навколишнє середовище. Таким чином, до рутин належить велика частина нормальних і передбачених особливостей ділової поведінки. Так, дотримування рутини при ухваленні рішень виявляється в поведінці фірм у таких сферах, як ціноутворення, матеріально-технічне постачання й навіть політика у галузі реклами. Неформальні норми і правила при всіх змінах навколишнього середовища змінюються лише поступово, у міру формування в організацій та індивідів альтернативних моделей поведінки, пов'язаних із новим сприйняттям ними вигод і витрат.

Трансформаційні процеси в економічній системі передбачають, поміж усього іншого, інституціоналізацію її інфраструктурної складової в певний проміжок часу. Процес інституціоналізації ринкової інфраструктури стосовно термінів має включати в себе два періоди.

1. У короткотерміновому періоді:

— законодавче встановлення правил і норм, які обмежують вибір можливої взаємодії економічних суб'єктів та їх поведінки відповідно до вимог ринкової економічної системи;

— створення інституцій (організацій) ринкової інфраструктури, що забезпечують функціонування інститутів і ринків.

2. У довготерміновому періоді:

• легітимізація, суспільне визнання встановлених правил і норм;

• закріплення цього визнання в неформальних правилах, традиціях поведінки та взаємодії всіх суб'єктів ринкової економіки.

У невизначеному середовищі трансформаційної економіки формування нової рутини, які приводить до успіху й утворює сприятливе середовище для інших учасників економічних відносин, стає головним завданням економічної політики держави й менеджменту всіх рівнів. Переваги ринкової системи можуть реалізовуватися переважно через інститути розвитку підприємництва, ефективних і захищених контрактних відносин, розвиненого ліквідного ринку капіталів, чітких правил організації діяльності підприємців, фірм і корпорацій, нормального конкурентного порядку з відповідними правилами входу-виходу на ринок, — тобто всього того, що складає зміст розвиненої інституціональної ринкової інфраструктури і втілено в закони або правила.

Отже, ринкова трансформація постсоціалістичної економіки, пов'язана з радикальною перебудовою формальних інституційних основ, зміни глибинних неформальних інститутів, рутини у зв'язку зі змінами соціально-економічного й політичного середо-

вища, відбуваються нерівномірно, а зміни формальних інститутів відстають від більш швидкого прийняття законів. Проте для прискорення інституційних перетворень необхідна достатня кількість первинних інституційних змін, які повинні й здатні стати генераторами подальших ринкових перетворень і забезпечити їх необоротність. До таких норм можна зарахувати специфікацію прав усіх форм власності, врахування трансакційних витрат, формування інфраструктури товарного й фондового ринків, контракцію економічних відносин, антимонопольне й корпоративне законодавство тощо.

Завершення переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки з ринковими інститутами, які ще не набули достатнього розвитку, має відбуватися за умови розвитку ефективної інституціональної інфраструктури. Інститути власності та інші складові інституціональної інфраструктури формують обмежувальні рамки, стабільне середовище для нормального розвитку економіки.

У більшості постсоціалістичних країн виникають серйозні проблеми при взаємодії економічної політики з процесами формування ефективної інституціональної інфраструктури з ринковою оболонкою. Склалася явна тенденція до самодостатності економічної політики та нехтування проблемами формування основних інституційних блоків ринкової економіки. Постійне наголошування на перевазі макроекономічної політики посилюється переконанням, що монетарні стабілізаційні програми та інші відомі елементи стандартного «трансформаційного пакета» дадуть змогу швидко поліпшити економічну ситуацію навіть при відсутності або нестачі надійних інституціональних передумов. Власне, на це у більшості випадків і були розраховані плани первинного ривка реформ, що спиралися на рішучі макроекономічні заходи. Наочним прикладом такого підходу є «план Л. Бальцеровича» у Польщі. Короткотривалі стабілізаційні ефекти й часткові поліпшення змінилися приростом проблем, з якими країна раніше не стикалася: технологічна деградація і зменшення обсягів виробництва в реальному секторі, зростання безробіття, майнове розшарування тощо. Суспільна свідомість, що пов'язувала логіку ринкових реформ з очевидними «непопулярними» заходами економічної політики та соціальними проблемами, що звідси випливають, не сприймала ринок, доки його інститути не були сформовані належним чином.

Державна влада та управління, з одного боку, та домогосподарства, фірми, праця, з іншого — взаємодіють за допомогою і шляхом відносин власності. Характер і форми цієї взаємодії ви-

значаються не тільки специфікацією прав власності, а й відповідною інфраструктурою (рис. 9.1).

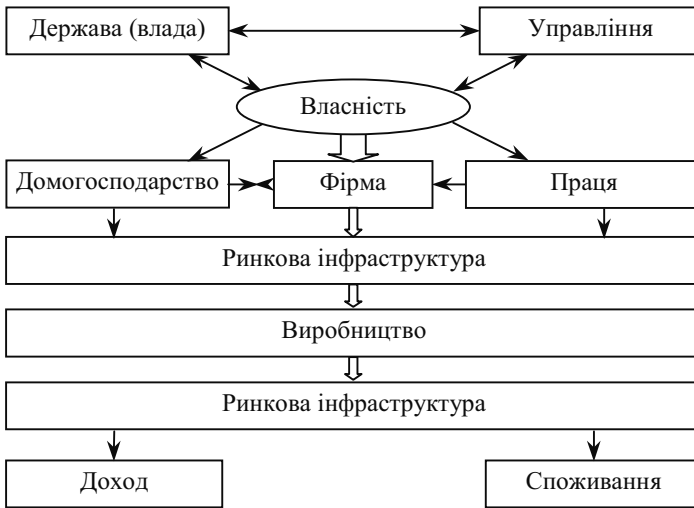


Рис. 9.1. Інфраструктура в економічній системі

Господарські суб'єкти, що наділені певним набором пучка правомірностей, беруть участь у виробництві як власники або наймані працівники, отримуючи (відповідно) належну частку доходу або споживання.

Для розвитку ринкової інфраструктури приватизація є одним із головних бар'єрів її фінансування, оскільки припиняється прямий доступ органів державного й регіонального управління до фінансових ресурсів приватних і колективних підприємств. А саме на них лягає основний тягар фінансування й розробки програм розвитку більшості об'єктів універсальної інфраструктури.

Вплив зміни форм власності на ринкову інфраструктуру має не тільки прямий, але й зворотний характер. Формування ринкової інфраструктури визначає зміни в структурі існуючих форм власності, що значно різняться за сферами інфраструктури. Зміни стосуються відносин із клієнтурою та виробниками засобів виробництва, способів встановлення й коригування тарифів на інфраструктурні послуги, наприклад, тарифи на страхування майна підприємств у різних галузях і регіонах України, запропонованих державними органами.

Приватизація дає можливість місцевим органам самоврядування маневрувати ресурсами, використовувати більш гнучку

політику відносно розмірів і конструкції об'єктів інфраструктури, а також регулювання стягнення плати зі споживачів. Названі підходи мають важливе значення для реструктуризації комунальної інфраструктури в країнах із перехідною економікою. Це стосується не тільки роздержавлення об'єктів комунальної інфраструктури, але й подолання гігантоманії в цій сфері.

Дослідження порівняльної ефективності державних і приватних фірм у сфері виробництва й інфраструктури, проведені групою канадських і швейцарських спеціалістів на основі інформації з США, Канади, ФРН, Австралії та Швейцарії, засвідчили, що з 50 розглянутих випадків лише три державні компанії виявилися більш ефективними, ніж приватні.

Низька ефективність державних і комунальних підприємств інфраструктурної сфери зумовлена штучною підтримкою неринкових цін, обмеженістю конкуренції, бюрократизацією управлінського апарату.

Але поряд із перевагами розвиток приватного сектора інфраструктури в США має і ряд проблем. До них належать:

- втрата контролю місцевих органів за тим, як задовольняються потреби споживачів;
- намагання отримати додатковий прибуток шляхом зменшення витрат на підвищення якості послуг або використання послуг нерентабельного постачальника;
- вірогідність перерви в наданні послуг унаслідок невдалого ведення справи, страйків або перерв у роботі службовців;
- недоліки в законодавстві, що не стимулюють приватної ініціативи; протидії робітників державного сектора, яких звільняють.

Перераховані проблеми вирішуються шляхом більш ретельного відбору приватних замовників (інвесторів), співробітництва приватного й «суспільного» сектора. Останнє розвивається за трьома напрямками: 1) оренда спільного, комунального (муніципального) майна приватними компаніями за вигідними контрактами; 2) використання ресурсу експертизи більшої ефективності приватного сектора; 3) пільгове оподаткування приватних інвестицій в інфраструктуру.

Важливу роль у фінансуванні розвитку інфраструктури відіграють сформовані за рахунок внесків штатів і уряду фонди, що використовуються для нагромадження капіталу спеціальних інфраструктурних комерційних банків. Зацікавленість у таких банках місцевих органів є очевидною, оскільки створюється надійна фінансова основа для здійснення інфраструктурних проєктів. При цьому частка штатів у формуванні уставного капіталу банків становить лише 20%, а 80% є внесками трастового фонду уряду.

Аналіз існуючого досвіду реформування та розвитку ринкової інфраструктури з погляду змін у формах власності, а також специфікації прав власності у процесі (і після) приватизації, дає змогу запропонувати можливі шляхи й напрями розвитку ринкової інфраструктури:

- 1) приватизація об'єктів інфраструктури;
- 2) створення нових об'єктів на пайових засадах між державними, муніципальними і приватними інвесторами;
- 3) створення концесій.

Наслідки:

- 1) підвищення ефективності об'єктів РІС;
- 2) зменшення дотаційних витрат держави;
- 3) доход від продажу об'єктів відносно неефективних підприємств;
- 4) доход від володіння часткою в об'єктах інфраструктури;
- 5) створення конкурентних умов в інфраструктурній сфері.

Використання досвіду створення комерційних інфраструктурних банків можливе у процесі роздержавлення певних об'єктів або у процесі приватизації об'єктів комунальної власності. Частину коштів від приватизації потрібно направляти на формування уставних капіталів інфраструктурних банків. Іншим джерелом фінансування інвестицій у розвиток матеріальної бази інфраструктури, як і формування уставних капіталів інфраструктурних банків, міг би стати випуск неоподатковуваних облігацій.

Очевидно, що існуючий рівень законодавства у країнах перехідної економіки дає можливість мати більш ефективну структуру власників, порівняно з тією, що склалася. Одна з головних причин такого становища — проблема трансакційних витрат. Р. Коуз зазначав, що спосіб використання права залежить від того, хто ним володіє, і від умов контракту, укладеного власником. Якщо ці умови є результатом ринкових трансакцій, то вони сприятимуть найбільш цінному використанню прав, але тільки в разі відрахування витрат на здійснення цих трансакцій. Таким чином, трансакційні витрати відіграють ключову роль у визначенні того, як саме будуть використані права.

Напрями розвитку ринкової інфраструктури, як наслідок зміни відносин і специфікації прав власності, можуть помітно вплинути на зниження трансакційних витрат у процесі розвитку як об'єктів інфраструктури, так і всього процесу відтворення. Ефективність різних форм організації ринків визначається обсягом трансакційних витрат. Тому можна стверджувати, що склад елементів інфраструктури передбачає певний розмір трансакційних витрат і, у свою чергу, зумовлений їх рівнем.

Інституціональна концепція концентрується на вивченні економіко-правового й економіко-організаційного аспектів, маркетингова концепція більшою мірою орієнтована на дослідження функціонального, фінансового, економіко-організаційного аспектів. У розподільній концепції акцент робиться на функціональному, галузевому і просторовому аспектах, а в логістичній — на організаційно-технологічному аспекті обміну (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Досліджувані сторони ринкової інфраструктури	Концепції ринкової інфраструктури				
	Накладних витрат	Інституціональна	Маркетингова	Розподільна	Логістична
Економіко-організаційна	–	–	+	+	+
Організаційно-технологічна	–	–	–	+	+
Економіко-правова	–	–	+	+	
Функціональна	–	+	++	+	–
Фінансова	+	–	++	–	–
Галузева	–	–	–	++	+
Просторова	–	–	–	++	+

Порівняльний аналіз основних концепцій розвитку ринкової інфраструктури, що сформувалися в західній економічній науці ХХ ст., дав змогу виділити конструктивні ідеї, що містяться в них і які можна використати в процесі розробки основ концепції ринкової інфраструктури транзитивної економіки:

- створення необхідних економічних умов функціонування товарного обігу і сприятливого економічного клімату з метою розвитку всіх форм підприємницької діяльності, стимулювання ділової активності;
- формування правових і загальноекономічних умов, що забезпечують ефективну взаємодію суб'єктів господарювання у сфері ринкових відносин;
- вибір оптимальних організаційно-правових форм організацій і підприємств, суб'єктів ринкової інфраструктури й інших агентів в економічній сфері;
- вибір ефективних каналів руху товару, що забезпечують оптимальний, з погляду ринкової економіки, розподіл товарної маси;

- раціоналізація транспортно-складських процесів, матеріальних, фінансових та інформаційних потоків і розвитку матеріально-технічної бази торговельно-посередницької, фінансово-кредитної, інформаційної й зовнішньоекономічної інфраструктури.

ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ

- Інфраструктура
- Рекомбінування власності
- Інституціональні ловушки
- Інституціональна система
- Ринкова інфраструктура
- Специфікація прав власності
- Реприватизація
- Інституціоналізація

ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ

1. *В чому полягає взаємозв'язок інституціональних змін в суспільстві і приватизацією?*
2. *Які особливості приватизації в Україні?*
3. *Які ви знаєте інституціональні ловушки?*
4. *Що таке інституціоналізація?*
5. *Які ви знаєте основні концепції розвитку ринкової інфраструктури?*

ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ

У чому суть деприватизації і реприватизації?

ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Інституціональна економіка.; Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. — Введение.
2. Інституційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. — Х.: ХНУ, 2005.

3. *Ткач А.А.* Інституціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. Об'єднаний інститут економіки. — К., 2005. — Розд 4, 5.

4. *Якубенко В.Д.* Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — Розд. 2.

Додаткова

1. *Ткач А.А.* Інституціональні основи економіки у трансформаційних суспільствах // Соціально-економічні та аграрні трансформації в Україні і Польщі в контексті європейської інтеграції: Зб. наук. праць / НАН України. Об'єднаний ін-т економіки; Ред. кол.: В.М. Трегобчук (відп. ред.). — К., 2004. — С. 114 — 119.

СЛОВНИК ТЕРМІНІВ З ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Абсолютні права власності — це ті права, які визначені безвідносно угод між окремими економічними агентами.

Автократ — носій суверенної влади, що дозволяє привласнювати будь-яку власність.

Агентські відносини (відношення управління поведінкою виконавця) — це контракт, в рамках якого один або більш за суб'єктів (поручителів, принципалів) привертають (наймають) іншого суб'єкта (виконавця, агента) для виконання дій (надання послуг) від їх імені, що припускає делегування виконавцю деяких прав ухвалення рішень.

Адаптивна ефективність — наявність правил, що формують напрям розвитку економічної системи в часі.

Адаптивна ефективність інститутів — здатність інститутів розподіляти правочинності між економічними суб'єктами в ситуації, що складається на даний момент.

Аллокативна ефективність інститутів — здатність інститутів розподіляти правочинності між економічними суб'єктами оптимальним чином.

Анкета (або опитний лист) — це об'єднана єдиним дослідницьким задумом система питань, направлена на виявлення думок і оцінок респондентів і отримання від них інформації про факти, що цікавлять.

Антимонopolьне законодавство — законодавство, що закріплює основні положення державної антимонopolьної політики, направленої на попередження і припинення зловживання господарюючими суб'єктами домінуючим положенням на товарному ринку, а також форми недобросовісної конкуренції і способи її подолання.

Артефакт — будь-яка система, створена людиною, для виконання функції або досягнення мети: літак, симфонія, міністерство і ін.

Асиметрія інформації — нерівномірний розподіл інформації, необхідної для укладення угоди, між потенційними контрагентами.

Атомізм — розгляд економічної системи як механічній спільності ізольованих один від одного індивідів.

Базова компетенція фірми — одна з форм економії від різноманітності, що виникає в результаті здатності фірми якісно здійснювати певні види діяльності. Звичайно цей термін використовується в тих випадках, коли фірма здатна самостійно розробляти, виготовляти і реалізовувати певний продукт.

Безбілетника проблема — утрудненість здійснення взаемовигідних колективних дій через можливість отримання економічними агентами вигоди без участі в загальних витратах.

- Блокування (lock-in)** — неоптимальний стан системи, який є результатом минулих подій і з якого не існує миттєвого виходу.
- Бригадне виробництво** — виробничий процес, в якому випуск окремих товарів не може бути визначений роздільно для кожного робочого.
- «Бритва Оккама»** — принцип, відповідно до якого якщо дві теорії дають однакові прогнози, то перевага повинна бути віддана простішому варіанту.
- Вертикальна інтеграція** — перехід два або більшого числа суміжних стадій у виробництві і оптовій торгівлі в єдину власність і під єдине управління, тобто процес заміщення трансакцій на ринках ресурсів і продуктів внутрішньо-фірмовими трансакціями.
- Виборчі стимули** — це стимули, які застосовуються до індивідуумів вибірково, залежно від того, вносять вони внесок в забезпечення колективним благом чи ні.
- Вияткова правомочність власності** — правомочність, суб'єкт якої в стані ефективно виключити інших економічних агентів з процесу ухвалення рішення щодо використання даної правомочності.
- Витрати інституціональної трансформації** — витрати, пов'язані з переходом від одних правил до інших, від одних інститутів до інших.
- Відкритий доступ** — форма залучення ресурсу в господарський оборот, коли ex ante — ступінь виятковості — рівна нулю.
- Відносницький контракт** — довгостроковий взаємовигідний (неповний) контракт, що визначає тільки загальні умови і цілі взаємин сторін, механізми ухвалення рішень і вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважають над формальними; гарант виконання контракту — один або обидва контрагенти.
- Відносні права власності** — це такі права, які встановлюються в рамках контрактів.
- Відсутність ефектів багатства** — стан переваг, що передбачає ситуацію, коли вибір між негрошовими альтернативами не залежить від багатства або доходу індивіда.
- Вільний доступ** — ситуація, в якій жоден з економічних агентів не може виключити інших з доступу до даного блага.
- Влада** — соціальні взаємодії, де деякі люди володіють здатністю впливати на інших людей.
- Владні відносини** — відносини, при яких одна сторона (керівник) має право, принаймні в певних межах, визначити поведінку іншої сторони (підлегло) і відповідно здійснювати нагляд і контроль, винагороджувати і карати підлегло.
- Внесення застави** — депонування певної грошової суми (застави) як гарантія виконання зобов'язань за контрактом.
- Внутрішні екстерналії** — такі ефекти, які є зовнішніми по відношенню до даного контрактного відношення, але внутрішніми по відношенню до групи, що бере участь в контракті.
- Внутрішні інститути** — сукупність правил, які структурують взаємодію між членами організації.

Внутрішній захист контракту — механізм, що забезпечує дотримання прав, що структурують взаємодію між економічними агентами, за допомогою самообмеження або дій контрагента.

Гарантований (захищений) борг, або заїм — заїм, забезпеченням якого служить конкретний актив. При невиконанні позичальником умов контрактної угоди кредитор може на законній підставі оволодіти даним активом.

Гібридний інституційний пристрій — довгострокові контрактні відносини, що зберігають автономність сторін, але що припускають створення трансакційно специфічних запобіжних засобів, що перешкоджають опортуністичній поведінці учасників.

Гістерезис (грец. hysteresis — відставання, запізнювання) — одна з форм залежності руху економічної системи від її минулої траєкторії. Є залежністю кінцевих результатів системи від її попередніх результатів.

Горизонтальна інтеграція — 1) експансія, здійснювана фірмою шляхом придбання фірм-конкурентів або злиття з ними; 2) будь-яке проникнення фірми в суміжні сфери діяльності без здійснення вертикальної інтеграції.

Гра — взаємини економічних суб'єктів в ситуаціях з наперед встановленими правилами, коли необхідно ухвалювати відповідні рішення.

Гра з ненульовою сумою — гра, під час якої група гравців в цілому змінює свій добробут.

Гра з нульовою сумою — гра, в ході якої відбувається перерозподіл виграшу між учасниками, причому виграш одних виникає за рахунок програшу інших гравців.

Грошовий зовнішній ефект — екстерналія, що виникає унаслідок впливу на величину доходу або витрат одного економічного агента об'ємів виробництва, цінової політики, реклами і інших прийомів конкуренції іншого економічного агента.

Група спеціальних інтересів — сукупність агентів, економічних інтересів, що характеризуються збігом, що означає зацікавленість кожного з учасників групи в досягненні відповідних результатів.

Двостороння залежність — відношення залежності, що відтворюється, між покупцем і продавцем, коли один з них або обидва здійснили довгострокові специфічні інвестиції на підтримку іншого.

Двостороння структура управління — структура, в якій сторони залишаються формально самостійними, хоча механізм цін доповнюється об'ємами і графіками постачання і т.п., тобто двосторонніми довгостроковими контрактами.

Деінституціоналізація — розповсюдження поведінки, що суперечить існуючим правилам гри.

Держава — це організація з порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що розповсюджуються на географічний район, межі якого встановлюються його здатністю оподатковувати підданих, що використовує ці переваги для надання суспільних благ.

Держава експлуататорське — це держава, що є агентом групи або класу, а його функція полягає у витяганні доходів з інших груп індивідуумів на користь даного класу.

Держава контрактне — це держава, де порядок є безпосереднім результатом угоди між самостійними суб'єктами.

Державна власність — набір правомочності на певний ресурс належить державі.

Державна власність — режим використання обмеженого ресурсу, при якому винятковість доступу існує не тільки для аутсайдерів, але і для інсайдерів.

Децентралізація — ситуація, коли влада і накази не грають ніякої ролі в координації використання ресурсів (Х. Демсец).

Дивергенція (лат. *divergere* — розбіжність) — розбіжність ознак в процесі еволюції.

Диверсифікація — для індивідуального інвестора — розподіл засобів, що інвестуються, між різноманітними активами; для фірми — діяльність в різних сферах бізнесу. У обох випадках метою диверсифікації є зниження рівня ризику.

Диктатура — система ухвалення рішень, коли один агент систематично нав'язує свій вибір іншим учасникам організації.

Дилема ув'язнених — стратегічна ситуація, змодельована як гра нормального, в якій кожен гравець має переважну стратегію — якнайкращу незалежно від очікуваної поведінки інших гравців, проте здійснення цих переважних стратегій приводить до виникнення ситуації, в порівнянні з якою Парето-перевага є ситуацією, яка могла б бути досягнута при здійсненні яких-небудь інших стратегій. Описує ситуацію, коли двоє ув'язнених винні не змовляючись вибрати лінію своєї поведінки на слідстві (признаватися або не признаватися), причому від цього залежить можливість мінімізувати свій термін покарання.

Дискретні інституційні зміни — радикальні зміни у формальних правилах.

Дискретні інституціональні альтернативи — це сукупність системно замкнених (некподільних, взаємодоповнюючих) наборів правил, що опосередковують взаємодію між людьми з приводу обмежених благ.

Дихотомія (гр. *dichotomiadicha* на дві частини + *tomz* перетин — розподіл навпіл) — спосіб класифікації: класи, поняття, терміни і ін. розбиваються на пару супідрядних елементів.

Діяльність із здійснення впливу — дії, що здійснюються в корисливих цілях, щоб вплинути на ті рішення, що приймаються іншими особами. Метою такої діяльності часто є перерозподіл ренти і квазіренти.

Домінуюча стратегія — стратегічна поведінка фірми, що забезпечує їй максимізацію прибули або мінімізацію втрат. У теорії ігор вважається, що гравець (фірма) вибере домінуючу стратегію, незалежно від реакції свого партнера.

Достовірні зобов'язання (обіцянки, що заслуговують довіри) — інформація, що міститься в умовах контракту або в поведінці контрагентів, направлених на формування очікувань щодо гарантованого здійснення тих або інших дій в майбутньому.

Друга економічна революція — радикальна зміна ресурсозабезпеченості населення, засноване на еластичній пропозиції нових знань, використанні капіталомістких технологій і відповідних ним форм економічної організації.

Друга теорема економіки добробуту — стверджує, що будь-який Парето-оптимальний стан є рівноважним для деякого первинного розподілу внесків чинників виробництва.

Еволюційний розвиток інститутів — легалізація неформальних обмежень, тобто додання лежачим в їх основі правилам сили закону і перетворення цих обмежень у формальні.

Еволюційні інституційні зміни — безперервні природи змін в такому інституційному середовищі, яке допускає ці зміни.

Економічний експеримент — штучне відтворення економічного явища або процесу з метою вивчення в найбільш сприятливих умовах і подальшої практичної зміни.

Економічні правила — це правила, визначальні можливі форми організації господарської діяльності, в рамках якою окремі індивіди або групи кооперуються друг з іншою або вступають у конкурентні відносини.

Економія від масштабу — зниження середніх питомих витрат, яке може бути досягнуте при випуску одного продукту у великих кількостях.

Економія від різноманітності — зниження загальних витрат, яке може бути досягнуте при виробництві групи продуктів тільки однією фірмою в порівнянні з тим випадком, коли дані продукти в тих же кількостях проводяться декількома самостійними фірмами.

Експериментальна економіка — напрям економічної науки, що здійснює пошук і апробацію методів перевірки постулатів економічної теорії в лабораторних умовах.

Екстерналії однієї із сторін, не опосередковані ринком, які роблять вплив на добробут інших сторін.

Ерроу—Пратта коефіцієнт — показник інтенсивності ухилення від ризику, величина якого визначається як відношення другої похідної функції корисності до граничної корисності.

Ефект багатства — зміна величини грошової суми, яку споживач готовий сплатити за який-небудь предмет, обумовлене зміною матеріального положення споживача.

Ефект блокування — створення перешкод зміні правив організаціями, одержуючими розподільні вигоди від використання діючих правил.

Ефект Веблена — феномен, що порушує закон попиту і що свідчить, що за інших рівних умов чим вище ціна певних товарів, тим більше об'єм попиту на них. Згідно концепції «демонстративного споживання», представники класу багатих купують багато товарів не через те, що ці товари задовольняють їх особисті потреби, а із-за того, щоб «виділитися» серед інших, продемонструвати себе як спроможних людей.

Ефективний — будь-який розподіл ресурсів, контракт або організація в тому випадку, якщо не існує такої альтернативи, яка була б, щонайменше, не гірше даного варіанту і яка була б безумовно переважній, принаймні для однієї особи.

Ефективні правила — правила, які «припиняють невдалі зусилля і підтримують вдалі зусилля» (по Д. Норту).

Ефективність — поняття, що характеризує співвідношення об'єму проведених економічних благ (результатів) і кількості ресурсів (витрат).

Ефективність з урахуванням стимулів — ефективність з урахуванням обмежень, що накладаються необхідністю забезпечення стимулів.

Завдання забезпечення виконання контракту — математичне завдання мінімізації витрат, які несе поручитель, намагаючись спонукати виконавця, що має власні інтереси, діяти певним чином. Іменується також завданням забезпечення виконання контракту з мінімальними витратами.

Загальна власність (або вільний доступ) — форма залучення ресурсу в господарський оборот, коли ex ante ступінь винятковості рівна нулю.

Загальні ресурси — це ресурси, цінність яких не залежить від знаходження в даній фірмі: і всередині, і поза нею оцінюються однаково.

Залишковий дохід — дохід від активу або підприємства, що залишається після виконання всіх фіксованих зобов'язань.

Зацікавлена сторона — будь-який індивід або група, безпосередньо зацікавлені в підтримці безперервної і прибуткової діяльності фірми (акціонери, кредитори, працівники, споживачі, постачальники, жителі районів, в яких фірма набирає персонал, і т. д.).

Звичаєве право — сукупність правових норм, заснованих на звичаї і встановленому прецеденті судових рішень.

Звичка — схильність, що більш менш самопідтримується або тенденція з дотримання попередньо встановленої або надбаної поведінки (Дж. Ходжсон).

Зворотна (низхідна) інтеграція — одна з форм вертикальної інтеграції, що полягає в передачі постачань початкових матеріалів під управління покупця цих матеріалів, причому матеріали, що поставляються, стають його власністю.

Здирство (шантаж) — форма контрактної для поста опортуністичної поведінки одного економічного агента, направленою на привласнення квазіренти, вироблюваної за допомогою специфічних активів в результаті інвестицій в них інших економічних агентів. Проблема здирства безпосередньо обумовлена обмеженим терміном дії контрактів і високими витратами по їх захисту від порушень.

Змінні трансакційні витрати — 1) поточні витрати, необхідні для підтримки даного режиму має рацію власності; 2) витрати, пов'язані із зміною рівня специфічності ресурсів; 3) витрати, що здійснюються для кожної трансакції окремо.

Зовнішні екстерналії — такі ефекти, які є зовнішніми не тільки по відношенню до даного контрактного відношення, але і по відношенню до групи тих, що беруть участь в контракті.

Зовнішні ефекти — величина корисності або витрат, які не відбиті (неспецифіковані) в умовах контрактів.

Зовнішні інститути — сукупність прав, які структурують взаємодію індивідів в даній організації із зовнішнім середовищем.

Зовнішній захист контрактів — механізм, що забезпечує дотримання прав, що структурують взаємодію між економічними агентами, за допомогою

участі третьої сторони (суду, груп приватної ініціативи у формі незаконних організацій, професійних об'єднань і т.п.).

Ієрархія — 1) ідеальний розподіл повноважень, при якому кожен працівник має тільки одного начальника, а організація — єдиного вищого керівника; 2) будь-яка система розподілу повноважень між працівниками з відповідним їх ранжируванням.

Імпліцитні контракти — взаємні зобов'язання сторін, не оформлені юридично, але виконання яких сторони вважають обов'язковою умовою своїх взаємин.

Інститут — це правила, які обмежують поведінку економічних агентів і упорядковують взаємодію між ними, а також механізми примушення, що забезпечують дотримання даних правил.

Інституціональна пастка — неефективність інститутів, що склалися, стійких правил, тобто проходження, що повторюється, поведінковим установкам, що приводять до несприятливих економічних наслідків; іншими словами, стійкий неефективний інститут.

Інституціональна рівновага — ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і при даному наборі контрактних відносин, що створюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод.

Інституціональне проектування — діяльність, направлена на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано упроваджених в господарську поведінку.

Інституціональне середовище — сукупність основоположних політичних, соціальних і юридичних правил, які утворюють базис для виробництва, обміну і розподілу.

Інституціональне середовище — сукупність основоположних соціальних, політичних, юридичних і економічних правил, що визначають рамки людської поведінки.

Інституціональний підприємець — індивід або група індивідів, що об'єднують ресурси для зміни існуючої системи формальних обмежень.

Інституціональний хаос (або інституціональний вакуум) — співіснування старих і нових правил і норм господарювання в перехідних економіках.

Інституціональні зміни — процес трансформації формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їх дотриманням.

Інституціональні інновації — нововведення, які здійснюються у формальних і неформальних правилах і при їх взаємодії.

Інституціональні операції — дії, що робляться відповідно до нових економічних умов з метою встановлення нового інституційного пристрою (Д. Бромлі).

Інституціональні угоди — це домовленості між індивідами і/або їх групами, що визначають способи їх кооперації і конкуренції.

Інтенсивність стимулювання — встановлена стимулюючим контрактом ступінь впливу поліпшення результатів роботи на очікуваний дохід працівника.

Інтерналізація зовнішнього ефекту — перетворення зовнішніх витрат (вигод) в елемент приватних витрат (вигод).

Інтерспецифічні ресурси — унікальні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки в даній організації.

Інтроспективні метод — визначення переваг безвідносно бюджетних обмежень, що зумовило появу теорії виявлених переваг.

Інформаційна асиметрія — відмінності в інформації, яку мають в своєму розпорядженні окремих осіб, особливо в тих випадках, коли ця інформація необхідна для вироблення ефективного плану або для оцінки роботи окремих осіб.

Квазіоптимум — вибір якнайкращій з доступних комбінацій випуску, коли Парето-ефективний об'єм випуску товарів неможливий.

Квазірента — дохід, що перевищує мінімальну величину, необхідну для продовження експлуатації ресурсу.

Класичний контракт — повний і формалізований контракт, що припускає розірвання угоди при виникненні конфліктної ситуації, гарантом його виконання є держава.

Компенсація — відшкодування втрат стороні, що програла, у зв'язку із зміною прав.

Комунальна власність — режим використання обмежених ресурсів, в рамках якого винятковими правами володіє група людей.

Конвергенція — (лат. convergere — наблизитися, сходитися) сходження, зближення, придбання схожих ознак.

Конгруентність інститутів (лат. congruens — відповідний, відповідний, співпадаючий) — відповідність формальних і неформальних правил, а значить і їх змін.

Контракт — це сукупність правил, що структурують в просторі і в часі обмін між двома (і більше) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання.

Контракт реляційний (відносницький) — це довгостроковий взаємовигідний контракт, в якому неформальні умови переважають над формальними з приводу відносин в умовах невизначеності. Виконання такого контракту гарантується взаємною зацікавленістю сторін. Суперечки вирішуються у ході неформальних переговорів, двостороннього торгу. Типовим прикладом відносницьких контрактів є трудові контракти.

Контракт, що самовиконується, — контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання суб'єкта, даного контракту, що не є учасником (третьої сторони).

Контрактний постопортунізм — опортуністична поведінка однієї із сторін після підписання контракту. Двома специфічними різновидами контрактного для поста опортунізму є суб'єктивний ризик і проблема шантажу (здириства).

Кооперативна гра — така гра, в якій спостерігається укладення угоди між учасниками. У економіці прикладом кооперативної гри може служити картель.

Коректуюча субсидія — субсидія виробникам або споживачам економічних благ, що характеризуються позитивними зовнішніми ефектами, яка дозволяє наблизити граничні приватні вигоди граничним суспільним.

Корпоративна культура — комплекс загальноприйнятих у фірмі переконань і цінностей, прецедентів, очікувань, звичаїв і процедур даної фірми і поведінки її працівників.

Корпорація — фірма, що має форму юридичної особи і що належить групі акціонерів, причому майно і власність цієї фірми відокремлено від майна і відповідальності її власників (відповідальність кожного акціонера обмежена його внеском).

Корпорація відкритого типу — корпорація, акції якої продаються і купуються на фондовому ринку і тим самим можуть бути придбані будь-яким інвестором.

Корпорація закритого типу — корпорація, звичайні акції якої не пропонуються для продажу на відкритому ринку.

Корупція — одна з форм рентоорієнтованої поведінки, що означає купівлю-продаж ефективності підприємств, яка супроводжується зниженням їх середньогалузевих витрат і висновком цих підприємств з легальної економіки.

Коспеціалізація («cospecialized assets») (або зв'язані активи) — це стан двох парних активів, специфічність яких задається їх зв'язаністю один з одним, причому, кожен з них продуктивніший при використанні його в поєднанні з іншим. Коспеціалізовані активи в чомусь повинні бути унікальними і одночасно комплементарними.

Крадіжка — позбавлення власників певного майна, що належить їм за правом власності.

Критерій Калдора—Хікса — критерій оцінки добробуту, згідно якому добробут підвищується, якщо ті, хто виграв, оцінюють свої доходи вище за збитки потерпілих.

Культура — система переконань, цінностей і знань, які широко поширені в суспільстві і передаються з покоління в покоління.

Кумулятивна причинність — економічний розвиток, що характеризується причинною взаємодією різних економічних феноменів, що підсилюють один одного (Т. Веблен). Можна перевести і як «позитивний зворотний зв'язок».

Лобізм — спроби впливу на представників влади з метою ухвалення вигідного для обмеженої групи виборців політичного рішення.

Логроллінг — практика взаємної підтримки шляхом «торгівлі голосами».

Меню контрактів — набір альтернативних варіантів угод, серед яких найнятий робітник може вибрати відповідну схему розрахунку своєї винагороди, а також інші значущі параметри угоди.

Мережа контрактів — по опису А. Алчяна і Х. Демсеца, фірма як сукупність взаємозв'язаних контрактних відносин (експліцитних або імпліцитних) між постачальниками, споживачами і працівниками.

Мережевий зовнішній ефект — вид зовнішніх ефектів, при яких корисність блага для кожного з індивідів залежить від кількості споживачів даного блага.

Метаконкуренція (або конкуренція між різними інститутами) — суперництво між індивідами і групами, яке здійснюється за допомогою правил і інститутів і визначається відносними успіхами.

Метод — спосіб дослідження явищ природи і суспільного життя, а у вузькому сенсі — прийом, спосіб або образ дії.

Методологічний індивідуалізм — аналітичний прийом, що використовується в сучасній економічній теорії, що визначає економічних агентів як раціональних, автономних і рівноправних і що виводить властивості системи з властивостей її елементів (індивідів). Стосовно інституціоналізму: індивіди первинні, інститути вторинні.

Механізм, що забезпечує дотримання правил (механізм санкціонування), — спосіб створення витрат для тих суб'єктів, чії дії регламентуються відповідними розпорядженнями.

Модель — умовний образ об'єкту дослідження, суть і структура якого визначається як характеристиками об'єкту, так і метою дослідження.

Модель знаходження задовільного результату — пошук способу досягнення якогось рівня, адекватного устремлінням індивідів (Р. Саймон). Модель знаходження задовільного результату описує процес, ведучий до ухвалення рішення: люди починають пошук, коли не досягають цілі своїх устремлінь, але при цьому переглядають і самі цілі.

Моніторинг — перевірка виконання контрактних зобов'язань іншою стороною.

Моральне навантаження — див. **суб'єктивний ризик**.

Мультидивізіональна структура — різновид організаційної структури фірми, при якій фірма складається з численних спеціалізованих по напрямках діяльності підрозділів, що користуються автономією в ухваленні оперативних рішень і що мають в своєму розпорядженні власні функціональні служби (бухгалтерія, маркетинг і т. д.). Центральна адміністрація здійснює планування і координацію діяльності цих підрозділів і оцінює результати роботи їх керівників.

Навчання — безперервне відтворення і перетворення знання, включаючи зміну відносин між агентом і зовнішнім середовищем, а також структуризація пізнання і відбір інформації (Дж. Ходжсон).

Насильство — фізичне обмеження можливостей, доступних одному індивіду (або групі), за допомогою дії на його здатність реалізовувати ухвалені рішення; насильство — це прояв влади.

Націоналізація — процес інституціональної зміни, в якій режим приватної або комунальної власності трансформується в режим державної власності.

Невизначеність — стан зовнішній і внутрішній по відношенню до людини середовища, обумовлене обмеженою можливістю отримання фактів, трансформації їх в інформацію і використання її для вироблення і реалізації рішення.

Невизначеність параметрична — це вид невизначеності, що допускає приписування кожному з можливих результатів (на основі замкнутості їх множини) певної вірогідності.

- Невизначеність структурна** — це вид невизначеності, що залишає безліч можливих результатів подій відкритими для економічних агентів, що ухвалюють рішення.
- Невірогідність зобов'язань** — обмежена здатність сторін дотримуватися в майбутньому вибраного образу дій, особливо в тому, що стосується виключення опортуністичної поведінки.
- Негативний зовнішній ефект** — ефект, що виникає у разі, коли діяльність одного економічного агента викликає витрати інших. За наявності негативного зовнішнього ефекту економічне благо продається і купується у великому в порівнянні з ефективним об'ємом, тобто має місце перевиробництво товарів і послуг з негативними зовнішніми ефектами.
- Незабезпечена позиція** — заїм, погашення якого не забезпечується якими-небудь специфічними активами.
- Нейтральний до ризику** — характеристика людини, байдужої до вибору між отриманням фіксованої грошової суми і ризикового доходу, очікувана величина якого рівна даній фіксованій сумі.
- Некомерційна (неприбуткова) організація** — організація (часто корпорація), дохід від діяльності якої за вирахуванням витрат повинен залишатися в самій організації і використовуватися для досягнення мети, що стоїть перед організацією. Часто використовується як форма організації добродійної діяльності. Некомерційна організація не має власників, тобто претендентів на залишковий дохід.
- Некооперативна гра** — така гра, в якій її учасники ухвалюють самостійні рішення після всього життєво важливим для них питанням. Прикладом некооперативної гри може служити олігополія.
- Неокласичний контракт** — довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо наперед передбачати всі наслідки угоди, що укладається.
- Неповні контракти** — різновид контрактів, в яких виявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів).
- Неповнота інформації** — відсутність вичерпної інформації, особливо в тих випадках, коли дії однієї сторони не можуть бути проконтрольовані іншими сторонами.
- Неповнота контрактів** — слідство радикальної невизначеності, що полягає в неможливості обліку всіх можливих в майбутньому подій і структуризації на цій основі взаємин між економічними агентами.
- Неспецифічні активи** — активи, в рівній мірі корисні при використанні їх в поєднанні з будь-якими іншими активами або в інших формах.
- Несприятливий відбір** — див. *погіршуючий відбір*.
- Неформальні правила** — це такі правила, які, так само як і формальні, є обмежувачами поведінки, але не зафіксовані у вербальній формі, а також захищені іншими механізмами (на відміну від держави).
- Неявний контракт** — мовчазне розуміння і визнання сторонами обов'язків, яке не підкріплене юридичним (або зовнішнім) захистом.
- Нова політична економія** — наука, що вивчає різні способи і методи, за допомогою яких люди використовують урядові установи в своїх власних інтересах.

Нові комбінації — таке використання існуючих ресурсів або створення нових ресурсів, яке не відбито в існуючій системі цін, дозволяє одержувати позитивний економічний прибуток.

Норма — стандарт (правило), регулюючий поведінку в соціальній обстановці. У одних соціологічних підходах використовується поняття «норма», в інших — «правила».

Обіцянки, що заслуговують довіри, — див. **достовірні зобов'язання**.

Обмежена раціональність — це прагнення людини до максимального задоволення потреб (корисності) з обліком не тільки зовнішніх, але і внутрішніх обмежень, зв'язаних з самими діями людини в світі обмежених ресурсів, починаючи із збору інформації і закінчуючи ухваленням рішення (ідентифікації якнайкращій з відомих альтернатив), його виконанням на практиці. У число обмежених ресурсів потрапляють інтелектуальні можливості людини, його увага, здатність сприймати і обробляти інформацію, приймати на її основі рішення.

Одностороння структура управління (єдине управління) — структура, при якій ринкові трансакції перетворюються на внутрішньофірмові, відбувається вертикальна інтеграція вперед або назад.

Олігархія — організація, яка породжує владиттво вибраних над виборцями, уповноважених над тими, що уповноважили, делегатів над тими, що делегували.

Опортуністична поведінка — це поведінка людини, що полягає в прагненні реалізувати власні інтереси, яке супроводжується проявами хитрості, підступності і не обмежена міркуваннями моралі. *Окрім потурання власним інтересам основною умовою опортуністичної поведінки є невизначеність і невідповідність інтересам контрагентів.*

Організація — сукупність людей, структурно відособлених впорядкованими процесами отримання і переробки інформації, ухвалення рішень по деякому набору питань, зв'язаних з використанням обмежених ресурсів. Це структуроване об'єднання людей розділяє (хоча б частково) загальні цілі, але на базі різних мотивацій. Організації розглядаються як «гравці».

Парадокс голосування — суперечність, що виникає унаслідок того, що голосування на основі принципу більшості не забезпечує виявлення дійсних переваг суспільства щодо економічних благ.

Парето-ефективне розміщення ресурсів — таке розміщення ресурсів, при якому не можна збільшити випуск одного товару, не скоротивши випуску іншого.

Парето-оптимум — такий розподіл благ, при якому неможливо поліпшити чий-небудь добробут (за допомогою перерозподілу) без збитку для добробуту іншої особи.

Парето-поліпшення — такий перерозподіл ресурсів, при якому добробут частини економічних агентів підвищується без пониження добробуту іншої частини або коли підвищується добробут всіх економічних агентів.

Партнерство — фірма, яка належить двом або більш особам, які спільно володіють і управляють підприємством, одержують частину прибутку і несуть необмежену відповідальність за діяльність фірми.

Патерналізм — система принципів діяльності уряду або працедавців, які беруть на себе забезпечення особистих потреб громадян, одночасно встановлюючи певні норми їх поведінки як приватної осіб, а також їх відносини з державою (або працедавцем) і іншими громадянами.

Переваги — впорядкованість відповідно до деякого критерію набору благ, що складають безліч допустимих варіантів споживання.

Передконтрактний опортунізм — опортуністична поведінка однієї із сторін перед підписанням контракту. Одним з різновидів передконтрактного опортунізму є погіршення відбору.

Перехідна рента — дохід, що виникає в приватному секторі в результаті руху до рівноваги, який деякі економічні агенти одержують завдяки займаним ними позиціям.

Перша економічна революція — радикальна зміна ресурсозабезпечення населення унаслідок формування виняткових прав власності.

Підприємництво — процес виявлення і реалізації нових можливостей використання відомих ресурсів, відкриття нових ресурсів, а також ринків реалізації вироблюваної продукції.

Пластичні активи — це такі активи, витрати контролю використання яких після укладення контракту достатньо великі.

Повний контракт — гіпотетичний контракт, що передбачає всі можливі варіанти дій, що робляться, і здійснюваних платежів.

Погіршуючий відбір — спочатку термін з області страхової справи, що уживався для характеристики тенденції, відповідно до якої покупці страхових полісів утворюють не випадкову вибірку із загальної маси населення. Зараз термін використовується для характеристики однієї з різновидів передконтрактного опортунізму, що виникає коли одна із сторін має в своєму розпорядженні конфіденційну інформацію щодо чинників, які вплинуть на загальну вигоду передбачуваного контракту для іншої сторони, і коли сторона, що володіє такою інформацією, погодиться на укладення контракту лише в тому випадку, якщо він буде особливо не вигідний для іншої сторони.

Позитивний зовнішній ефект — ефект, що виникає у разі, коли діяльність одного економічного агента приносить вигоди іншим. За наявності позитивного зовнішнього ефекту економічне благо продається і купується в меншому в порівнянні з ефективним об'ємом, тобто має місце недовироблення товарів і послуг з позитивними зовнішніми ефектами.

Політичний ринок — сукупність суб'єктів, організацій і процедур, що обумовлюють формування і зміну інституційного середовища (переважно формальних правил).

Порівняльна статика — метод вивчення економічної системи, що полягає у вивченні реакції рівноважного значення невідомої величини на задані зміни параметрів (при абстракції від процесу переходу від одного стану до іншого).

Порушення зобов'язань — свідоме невиконання обіцянки або контракту, що приносить збиток іншій стороні.

Постійні транзакційні витрати — 1) первинні транзакційні витрати, пов'язані з переходом до режиму виняткових прав власності; 2) витрати на створення інформаційних і комунікаційних систем; 3) витрати, що здійснюються один раз для деякої кількості транзакцій.

- Пошук політичної ренти** — прагнення одержати економічну ренту за допомогою політичного процесу.
- Пошук ренти** — див. **рентоорієнтована поведінка**.
- Права** — сукупність санкціонованих дій, тобто таких дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але і захищені тим або іншим суспільним способом.
- Права власності** — санкціоновані поведінкові відносини, що виникають між економічними агентами з приводу використання обмежених ресурсів і є винятковою прерогативою окремих індивідів або груп.
- Правила** — загальновизнані і захищені зразки поведінки, які забороняють або вирішують певні види дій одного індивіда (або групи людей) при взаємодії їх з іншими людьми або групами.
- Презумпція легітимності** — передбачувана законність.
- Претендент на залишковий дохід** — особа, що має право на отримання залишкового доходу від того або іншого активу.
- Прибутковоорієнтована поведінка** — прагнення до отримання прибутку на основі найбільш вигідного використання економічних ресурсів або їх поєднання в ситуації конкуренції.
- Приватизація** — процес інституціональної зміни, в якій режим державної власності трансформується в режим приватної власності.
- Приватизація спонтанна** — використання доступу до ресурсів в особистих цілях, не обумовлене існуючою системою формальних правил.
- Приватна власність** — набір правомочності на певний ресурс і право ухвалення рішень належить одному індивіду.
- Приватна власність** — режим використання обмеженого ресурсу, при якому винятковими правами володіє окремий індивід.
- Приватний порядок залагоджування конфліктів** — спосіб врегулювання спірних питань між сторонами контракту, який не припускає участі в тій або іншій формі судів. Є слідством неусувної за допомогою судів неповноти контрактів.
- Принцип неоднорідності** — положення, відповідно до якого до швидко змінних умов краще пристосовуються ті системи, в яких є неоднорідні елементи, що діють за різним принципом.
- Принцип одноосібної відповідальності** — принцип, згідно з яким кінцеву відповідальність за усі роботи, необхідні для вирішення певного завдання, повинна нести одна особа.
- Проблема безбілетника** — це утрудненість здійснення взаємовигідних колективних дій із-за можливості отримання економічними агентами вигоди без участі в загальних витратах.
- Проблема загальнодоступного ресурсу** — ситуація, при якій декілька сторін можуть використовувати який-небудь ресурс в цілях отримання індивідуальної вигоди, причому має рацію власності визначені недостатньо чітко, і сторони вимушені встановити, що кожна з них несе всі витрати, пов'язані з використанням нею даного ресурсу, і одержує всі блага, що створюються в результаті його використання, і забезпечувати дотримання тієї умови. Іменується також проблемою безбілетника, особливо в тих випадках, коли усунення неплатників від користування ресурсом утруднено, або проблемою суспі-

льних благ. Виникаюча унаслідок таких ситуацій неефективність привела до появи терміну трагедія загальнодоступних ресурсів.

Проблема надвикористання ресурсу — результат існування режиму відкритого доступу, відповідно до якого весь (або частина) дохід від цього ресурсу розсівається.

Провали держави — нездатність держави забезпечити ефективний розподіл ресурсів і відповідність соціально-економічної політики прийнятим в суспільстві уявленням про справедливість.

Провали ринку — ситуації, коли ринкові механізми не здатні забезпечити ефективний розподіл ресурсів. Причинами можуть служити економія від масштабу, екстерналії, відсутність ринків і ін.

Пряма (висхідна) інтеграція — перехід у власність і під управління даної фірми подальшої стадії комерційного циклу, наприклад оптової або роздрібною торгівлі продукцією цієї фірми.

Що коректує податок — податок на випуск економічних благ, що характеризуються негативними зовнішніми ефектами, який підвищує граничні приватні витрати до рівня граничних суспільних; направлений на коректування цінових диспропорцій, викликаних впливом «провалів» ринку.

Раціональне невідання — ситуації, коли виборці не бачать користі в отриманні докладнішої інформації про альтернативи, з яких належить вибирати.

Раціональність інструментальна (неокласична теорія) — раціональність, представлена у формі того, що максимізує поведінку, яка в умовах обмежених ресурсів приймає форму завдання на оптимізацію: вибір засобів для досягнення екзогенної заданої мети.

Раціональність процедурна — знаходження раціональної процедури ухвалення рішень в умовах складності і невизначеності.

Революційний розвиток інститутів — 1) революція як результат нерозв'язної ситуації, що виникає зважаючи на відсутність інститутів посередництва, що дозволяють конфліктуючим сторонам досягти компромісу і одержати якісь вигоди від потенційних обмінів; 2) означає імпорт інститутів, тобто зміна, перш за все формальних правил з метою відхилення від тупикової траєкторії розвитку.

Рента — частина платні власнику ресурсу, що перевищує альтернативні витрати ресурсу, або дохід від якої-небудь діяльності понад мінімальну величину, необхідну для залучення ресурсів в дану сферу діяльності.

Рентоорієнтована поведінка — це будь-який вид діяльності для отримання доходу з легального монопольного положення. Як правило, це узурпація прав на перерозподіл державних ресурсів.

Реорганізація — перебудова відносин розподілу повноважень і відповідальності і каналів зв'язку в існуючій організації. У разі банкрутства фірми вона проводить переговори з метою перегляду своїх боргових зобов'язань і графіка виплат і може також реорганізувати свою діяльність так, щоб виключити припинення операцій.

Реплікація — створення собі подібної структури.

Репутація — що склалася у індивіда або в організації на підставі минулого досвіду відношення до іншого індивіда або організації, службовці основою для

прогнозування їх поведінки в майбутньому. Репутація — нематеріальний актив, цінність якого визначається тією мірою, в якій контрагенти спираються на репутацію в оцінці майбутньої поведінки даного економічного агента. Репутація може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

Ринкова вартість фірми — дисконтована вартість потоку чистого доходу фірми, оцінена на довершеному ринку капіталу при припущенні, що має рацію власності на потоки доходу можуть передаватися без витрат і втрати вартості.

Ринок — інститут, що існує для полегшення обміну, або механізм передачі має рацію власності.

Ринок — це безліч симетричних виборчих обмінів, пропорції в яких регулюються механізмом цін.

Ринок інститутів — це процес, який дозволяє індивідам вибирати правила гри в їх співтоваристві. За допомогою своїх добровільних взаємодій індивіди оцінюють переважачі правила, визначають і перевіряють придатність нових (С. Пейовіч).

Ринок інституційних операцій — рішення окремих індивідів відносно їх включення в колективні дії по формалізації або впровадженню нових інститутів (Д. Бромлі).

Рівновага за Нешем — набір стратегій, при яких ні у одного гравця не виникає стимулу змінювати правила ухвалення рішень при заданій стратегії іншого гравця.

Розсіяння ренти — ситуація, коли її сума рівна сукупним витратам пошуку ренти.

Рутини — стандартизовані правила ухвалення рішень і здійснення діяльності, вживані протягом певного періоду без коректування (хоча при певних обставинах вони і можуть зазнавати вельми незначні зміни).

Селективні стимули — стимули, які застосовуються до індивідів вибірково, залежно від того, чи вносять вони внесок в забезпечення суспільним або колективним благом чи ні.

Слабка форма відбору — визначення кращій з доступних альтернатив на відміну від визначення кращій всіх можливих, включаючи гіпотетичні, альтернативи.

Специфікація прав власності — це створення режиму винятковості для окремого індивіда або групи за допомогою визначення суб'єкта права, об'єкту права, набору правочинності, яку має в своєму розпорядженні даний суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їх дотримання.

Специфічна інвестиція — вкладення капіталу, що створює специфічні активи.

Специфічний актив — це вид активу, дохід від використання якого в рамках однієї конкретній транзакції стійко перевищує дохід від його використання в рамках будь-якої іншої транзакції. В результаті інвестицій в специфічні активи агент, що зробив їх, обмежений в подальшому виборі партнера. Ризик експропріації потоку квазіренти, що генерується даним активом, може привести до недоінвестування в специфічні активи, якщо *зобов'язання*, що обмежують такого роду експропріацію, *недостовірні*.

Специфічний актив (ресурс) — актив або ресурс, що набуває особливої цінності в рамках даних контрактних відносин.

Специфічний ресурс — ресурс, альтернативні витрати якого менше дохід, який він приносить при якнайкращому з можливих способів використання. По-іншому,

специфічність ресурсу припускає отримання доходу, що стійко перевищує величину альтернативних витрат.

Споживчий зовнішній ефект — екстерналія, що виникає на основі тих, що не відособляються один від одного прямої функціональної залежності корисності від кількості споживаного блага для однієї людини і зворотної (прямий) функціональної залежності для іншої людини.

Статус-кво — набір існуючих інститутів, не вичерпний потенціал економії на трансакційних і трансформаційних витратах, що максимізує добробут даної групи.

Ступінь розсіювання доходу від ресурсу, що знаходиться у вільному доступі, — відношення недовиробленого доходу ($R1 - R^*$) до потенційного $R1$, де R^* — фактична величина доходу:
$$до = (R1 - R^*)/R1 = 1 - R^*/R1.$$

Суб'єктивний ризик — спочатку термін страхової справи, що характеризував схильність власників страхових полісів у меншій мірі піклуватися про запобігання або зменшення збитків, від яких вони застраховані. В даний час даний термін застосовується також для позначення форми контрактного для поста опортунізму, яка виникає в тих випадках, коли контроль за здійсненням дій, потрібних або передбачених контрактом, ускладнений. Один з видів суб'єктивного ризику — ухилення.

Суспільні блага — блага, для яких відсутні як винятковість доступу, так і конкурентність при споживанні.

Теорема Коуза — за відсутності ефекту багатства і незначних трансакційних витратах результат переговорного процесу або контрактних відносин (виключаючи розподільні аспекти) не залежить від первинного співвідношення власності, багатства або майнових прав, а визначається виключно чинником ефективності.

Теорема Познера — при високих трансакційних витратах законодавство повинне обирати і встановлювати найбільш ефективне з усіх доступних розподіл прав власності.

Теорія ігор — загальний аналітичний підхід до моделювання соціальних ситуацій, при якому детально визначаються інформованість, можливі дії і мотивації дійової осіб, або гравців, а також наслідки і результати цих дій.

Теорія суспільного вибору — теорія, що вивчає різні способи і методи, за допомогою яких люди використовують урядові установи в своїх власних інтересах.

Технологічний зовнішній ефект — екстерналія, що виникає на основі існування технологічної залежності випуску одного економічного агента від об'єму вироблюваних товарів або послуг іншого економічного агента.

Толлінг (давальництво) — форма гібридної інституціональної угоди, в якій передбачається збереження має рацію власності постачальника проміжної продукції на кінцевий продукт за умови оплати доданої вартості його виробнику.

Трансактор — учасник контрактної угоди, трансакції.

Трансакційні витрати — 1) витрати, пов'язані із здійсненням операції, або альтернативні витрати, що виникають у разі нездійснення що збільшує ефективність опера-

ції; 2) цінність ресурсів, використовуваних для планування, адаптації і контролю над виконанням поставлених завдань в різних структурах, що упорядковують відносини між економічними агентами, що обмінюються правами власності і свобод; 3) цінність ресурсів, використовуваних в ході рішення проблеми координації і розподільних конфліктів в рамках і з приводу «правил гри» різного рівня (є на увазі *інституціональне середовище і інституційні угоди*).

Трансакція — 1) обмін правами власності і свобод, прийнятої в суспільстві (Дж. Р. Коммонс); 2) діяльність людини у формі відчуження і привласнення має рацію власності і свобод, прийнятої в суспільстві, які здійснюються в процесі планування, контролю виконання обіцянок, а також адаптації до непередбачених обставин.

Трансакція — відчуження і привласнення має рацію власності і має рацію свободи, прийнятих в суспільстві.

Трансплантація — процес заповичення інститутів, що розвинулися в іншому інституційному середовищі. Сенс трансплантації полягає в прискоренні інституційного розвитку, проте при цьому виникає небезпека дисфункції трансплантованих інститутів.

Трансформаційні витрати — виробничі витрати, супроводжуючі процес фізичної зміни матеріалу і отримання продукту, що володіє певною цінністю.

Трансформація зовнішніх ефектів у внутрішні — процес наближення граничних приватних витрат (і відповідно вигод) до граничних соціальних витрат (вигодам).

Трибична структура управління — структура, що включає третю сторону для вирішення конфліктів, а саме арбітражні або спеціалізовані суди.

Управління поведінкою виконавця — див. *агентські відносини*.

Утилітаризм (лат. utilitas — користь, вигода) — 1) індивідуалістичний напрям в етиці, що визнає користь або вигоду критерієм моральності; особливого поширення набув в Англії кінця XVIII — почала XIX вв. (Бентам, Мілль); 2) напрям економічної теорії, прихильники якого вважають, що суспільний добробут є сумою функцій індивідуальних корисностей усіх членів. Тому справедливність, на думку утилітаристів, існує там і тоді, де і коли вдається максимізувати сукупну корисність усіх членів суспільства.

Ухилення — форма контрактної для поста опортуністичної поведінки, заснована на можливості зменшення власником ресурсу внеску у вироблюваний продукт без відповідного зменшення його індивідуального доходу на основі стратегічного маніпулювання інформацією про здійснювані дії.

Ухилення від ризику — перевага гарантованого доходу меншої величини очікуваному доходу більшої величини або ситуація, коли корисність гарантованого доходу більше очікувана корисність доходу тієї ж величини.

Фірма — економічний суб'єкт, що володіє господарською самостійністю і що виконує три функції: він купує ресурси (чинники виробництва), використовує їх для виробництва продукту і продає продукт; під фірмою розуміється коаліція власників чинників виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів, внаслідок чого досягається мінімізація трансакційних витрат.

Фірма — це безліч асиметричних невикорочних обмінів, в яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд.

Фірма з функціональною організаційною структурою — фірма, в якій кожна з традиційних функцій (бухгалтерія, збут, виробництво і т.п.), — контролюється одним керівником органом на відміну від фірми з мультидивізіональною структурою.

Фірма, що належить працівникам, — фірма, в якій контрольний пакет акцій належить членам трудового колективу.

Фокальна крапка — психологічний феномен, що дозволяє забезпечити узгодженість дій економічних агентів в умовах, коли можливість безпосереднього обміну інформацією виключена.

Формальні правила — правила, які створюються навмисно, існують у формі офіційних текстів або засвідчених третьою стороною усних домовленостей, в ролі гарантів яких виступають індивіди, що спеціалізуються на цій функції.

Франчайзинг — форма гібридної інституціональної угоди, в якій одна фірма надає права на використання свого імені іншій фірмі разом із забезпеченням інформацією об ноу-хау, наданні технічної допомоги і контролем над якістю послуг, що надаються.

Фундаментальна трансформація — процес перетворення відносин конкуренції ex ante у відносини двосторонньої залежності (або відносин з малим числом учасників) ex post за допомогою залучення в *транзакцію специфічних активів*. Фундаментальна трансформація зв'язана з виникненням витрат перемикання для учасника транзакції — володаря має рацію власності на специфічний актив.

Холдингова компанія — об'єднання, що є власником декілька інших фірм, що проте не здійснює ніякої діяльності по управлінню ними або що здійснює її в незначному об'ємі.

Холізм (або органіцизм) — 1) переважання соціальних відносин над психофізичними якостями індивідів, що визначає сутнісні властивості економічної системи; 2) пояснення поведінки і інтересів індивідів через характеристики інститутів, які зумовлюють їх взаємодії (інститути первинні, індивіди вторинні).

Хредний ефект — те або інше явище, що розвивається по неоптимальному шляху через випадкові причини, причому чим далі продовжується такий розвиток, тим важче скрутити з вибраної траєкторії.

Цивільне право — сукупність правових норм, заснованих на зведенні кодифікуючих законодавчих встановлень. Наприклад, римське право, кодекс Наполеона і аналогічні кодекси, прийняті у більшості європейських країн.

Чисто приватне благо — таке благо, кожна одиниця якого може бути продана за окрему платню. Воно характеризується двома властивостями: конкурентністю і виключністю.

Чисто суспільне благо — таке благо, яке споживається колективно всіма громадянами незалежно від того, платять люди за нього чи ні. Чисто суспільне благо характеризується двома властивостями: невивірковістю і невиключністю в споживанні. Такими властивостями володіє, наприклад, національна оборона.

Шантаж — див. *зди́рство*.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
Розділ 1. Правила, норми та інститути економіки: їх суть та класифікація	7
1.1. Правила (норми).....	7
1.2. Інститути	19
1.3. Інституціональна структура економіки і ієрархія правил.....	31
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	38
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	39
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ</i>	39
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	40
Розділ 2. Теоретичні основи інституціональної економіки	41
2.1. Неокласична економічна теорія.....	41
2.2. Класичний інституціоналізм	45
2.3. Нова інституціональна економічна теорія	53
2.4. Основні підходи до аналізу економічних організацій («де-рево інституціоналізму»).....	62
2.5. Еволюційний інституціоналізм	67
2.6. Нова французька інституціональна економічна теорія.....	71
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	74
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	75
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ</i>	75
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	75
Розділ 3. Теорія трансакційних витрат	77
3.1. Поняття і значення трансакції.....	77
3.2. Трансакційні витрати	10
3.3. Види трансакційних витрат і засоби їх мінімізації	96
3.4. Кількісна оцінка трансакційних витрат.....	102
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	105
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	105
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ</i>	106

<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	106
Розділ 4. Економічна теорія прав власності	108
4.1. Власність як базовий інститут економіки	108
4.2. Суть і режими прав власності	118
4.3. Теорема Коуза та її значення.....	127
4.4. Альтернативні режими використання власності	131
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	137
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	137
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ.</i>	138
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	138
Розділ 5. Теорія контрактів	140
5.1. Суть, типи і особливості контрактів	140
5.2. Трансакції і інвестиції у специфічні активи	151
5.3. Економічні теорії контрактів.....	155
5.4. Права власності, контракти і забезпечення їх дотримання ..	163
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	166
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	167
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ.</i>	167
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	167
Розділ 6. Теорія фірми	169
6.1. Типи інституційних угод: ринок, гібрид, фірма	169
6.2. Сучасні теорії фірми	172
6.3. Типи і організаційно-правові форми фірм	181
6.4. Гібридні форми інституційних угод.....	195
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	199
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	199
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ.</i>	200
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	200
Розділ 7. Інституціональні основи діяльності держави	202
7.1. Провали ринку і роль держави	202
7.2. Суть, цілі і функції держави.....	207
7.3. Теоретичні моделі держави	215
7.4. Провали державного втручання та їх виправлення.....	221
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	229
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	229
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ.</i>	229

<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	229
Розділ 8 Інституційні зміни в економічних системах	231
8.1. Інституційні зміни: загальна характеристика	231
8.2. Механізми інституційних змін	242
8.3. Інституціональне проектування	249
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	255
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	255
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ</i>	256
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	256
Розділ 9. Інституціональна трансформація економіки України ...	258
9.1. Основи інституціонального будівництва	258
9.2. Власність як базисний інститут трансформаційної економіки	259
9.3. Зміна форм і специфікація прав власності у процесі приватизації	263
9.4. Інституціоналізація ринкової інфраструктури трансформаційної економіки	269
<i>ОСНОВНІ ТЕРМІНИ РОЗДІЛУ</i>	280
<i>ПИТАННЯ ДЛЯ ПОВТОРЕННЯ</i>	280
<i>ПРОБЛЕМНІ ЗАПИТАННЯ</i>	280
<i>ЛІТЕРАТУРА</i>	280
Словник термінів	282

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Ткач А.А.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

НОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Комп'ютерний набір і верстка – *І.В. Марченко*
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 01.12.2006. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 19.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006