

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

За загальною редакцією
канд. екон. наук, доцента Колесніченко І. М.

Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015

УДК 330.8(075)

ББК 65.01я7

К 60

Рецензенти: докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова *Решетило В. П.*; докт. екон. наук, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого *Камінська Т. М.*; докт. екон. наук, професор кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця *Липов В. В.*

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Протокол № 10 від 18.04.2015 р.

Авторський колектив: канд. екон. наук, доцент Колесніченко І. М. – вступ, п. 1 – 8; канд. екон. наук, доцент Литвиненко А. В. – п. 9 – 11.

Колесніченко І. М.

К 60 Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 236 с. (Укр. мов.)
ISBN 978-966-676-607-9

Викладено основні положення інституціональної теорії в логічному поєднанні з питаннями й різноманітними практичними завданнями. Обрана авторами структура посібника відповідає вимогам Національної рамки кваліфікацій, забезпечує організацію самостійної роботи студентів і сприяє формуванню їх професійних компетентностей.

Рекомендовано для студентів, аспірантів, викладачів і практичних працівників.

УДК 330.8(075)

ББК 65.01я7

© Колесніченко І. М., Литвиненко А. В., 2015

© Харківський національний економічний

університет імені Семена Кузнеця, 2015

ISBN 978-966-676-607-9

Вступ

Зростання інтересу до інституціонального напрямку економічної теорії взагалі і до його сучасного етапу, який отримав назву "інституціональна економіка", не є випадковим. Глибина і масштабність змін, що відбуваються у всіх сферах соціально-економічного життя, обумовлюють необхідність пошуку нових принципів узагальнення накопиченого емпіричного матеріалу та вдосконалення методів його аналізу, застосування на практиці передових теоретичних концепцій, до яких якраз і належить сучасна інституціональна теорія. Тому підготовка фахівців за спеціальністю "Економічна теорія", здатних органічно поєднувати глибокі теоретичні знання з практичними навичками господарчої діяльності, ініціативно і творчо діяти за ринкових умов, вимагає вивчення "Інституціональної економіки".

Інституціональна економіка досліджує шляхи вирішення сучасних економічних проблем з інституціональних позицій. Поведінка господарюючих суб'єктів, дія законів попиту і пропозиції, трансформаційні процеси та динаміка економічного зростання, функціонування ринкових та адміністративних механізмів, управління діловими трансакціями – всі ці явища та процеси економічного життя залежать від інститутів, які прийняті у суспільстві. Головним призначенням інститутів, або, як їх зазвичай називають, правил гри є організація взаємодії між людьми.

Навчальна дисципліна "Інституціональна економіка" поєднує у собі дві зазвичай відокремлені компоненти – введення та аналіз понятійного й концептуального апаратів інституціональних теорій, що набули наукового визнання й широкої популярності, а також вивчення їх інструментальних можливостей.

Метою навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" є розширення об'єкта економічної теорії за межі, що традиційно визначені неокласичним напрямом; вивчення здобутків, методології та аналітичного апарату неінституціональних економічних теорій для вирішення широкого спектру економічних проблем.

Об'єктом вивчення навчальної дисципліни є інститути економіки, що функціонують в умовах ринкових відносин, а предметом – економічні відносини всередині й між суспільними інститутами, діяльність інститутів

та економічних суб'єктів, їх поведінка, взаємодія та процеси прийняття господарських рішень за умов сучасної ринкової економічної системи.

Навчальна дисципліна "Інституціональна економіка" концептуально та змістовно пов'язана майже з усіма дисциплінами економічного циклу. Вона передбачає знання основ економічної теорії, мікро- та макроекономіки, історії економіки та економічної думки, державного регулювання економіки, національної економіки, економічної соціології, психології.

Особливість даного навчального посібника полягає у тому, що за умови його невеликого обсягу, автори зробили спробу охопити максимум проблемних питань даної дисципліни, узагальнити погляди відомих учених-представників традиційного та нового інституціоналізму, показати еволюцію їхніх поглядів.

У навчальному посібнику стисло, але змістовно, подано основні положення сучасної інституціональної теорії. Перш за все, це стосується інституціональної структури ринкової економіки; питань, пов'язаних із правами власності; трансакційною та контрактною теоріями; інституціональними особливостями та відмінностями організацій – фірм, домогосподарств та держави; проблемами, пов'язаними із взаємодією формальних і неформальних інститутів; моделями поведінки людини; теоріями держави й інституціональних змін.

Перший розділ навчального посібника присвячений теорії інститутів. У ньому наведена коротка характеристика неокласичної економічної теорії та проаналізовані її дослідницькі обмеження; розглянуті предметно-методологічні особливості та базові категорії основних напрямів інституціоналізму: старого, нового, еволюційного та нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ); розглянуті фундаментальні теоретичні положення теорії прав власності та теорії трансакційних витрат.

Другий розділ навчального посібника присвячений теорії організацій. У ньому зроблений аналітичний огляд основ теорій економічних організацій, теорії контрактів та теорії людського капіталу; висвітлюються питання, що стосуються інституціональних змін, інституціонального проектування й складних проблем ефективності інститутів і інституціональних пасток.

Кожна тема навчального посібника складається з двох частин – теоретичної та практичної – і включає такі елементи: мету; перелік

основних питань; компетентності, що будуть сформовані у результаті вивчення теми; термінологічний словник; стислий огляд програмних питань; запитання для самодіагностики та практичні завдання. Останні містять тематику есе (доповідей), власне практичні завдання, а також тести різних типів і рівнів складності.

У навчальному посібнику широко використовуються схеми, рисунки та табличні форми подання матеріалу, що сприяють повноцінному сприйняттю інформації. Важливим є наявність переліку використаної літератури, що містить значну кількість джерел, які можуть стати у нагоді студентам.

Такий підхід, на думку авторів, відповідає вимогам Національної рамки кваліфікації щодо забезпечення здатності студентів автономно і самостійно виконувати завдання, осмислено засвоювати наукову інформацію, розв'язувати проблеми і відповідати за результати своєї діяльності.

Матеріал навчального посібника надає цілісне уявлення про альтернативні режими використання економічних та інституціональних ресурсів, а також неекономічні складові прийняття економічних рішень; дозволяє отримати компетентнісну базу для розширення традиційних наукових підходів та впровадження інституціональних здобутків у теорію і практику суміжних економічних дисциплін.

Отже, вивчення навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" забезпечує студентам такі компетентності:

- цілісне уявлення про основи економічної діяльності інститутів, організацій та окремих індивідуумів, інституціональні чинники розвитку і обмеження економіки, а також про трансформацію інституціональних систем;
- усвідомлення та засвоєння методології й дослідницького інструментарію сучасних інституціональних теорій для аналізу суспільно-економічних явищ;
- уміння обґрунтовувати моделі поведінки економічних суб'єктів і траєкторії розвитку економічних систем і організацій;
- уміння визначати та інтерпретувати форми контрактних відносин, які виникають на різних етапах економічної діяльності;
- уміння застосовувати вивчені теорії для аналізу економічних феноменів;

- здатність аналізувати та критично осмислювати можливості неінституціональних теорій прав власності, угод, трансакційних витрат, організацій та інституціональних змін щодо розв'язання конкретних практичних завдань;
- здатність самостійно збирати та інтерпретувати інформацію, обирати інструментальні засоби для її узагальнення та аналізу, відповідати за результати своєї діяльності;
- здатність встановлювати комунікативні зв'язки з метою передачі інформації, узгодження дій та спільної діяльності;
- вміння працювати в колективі у ході підготовки спільних робіт і вміння брати ініціативу в колективних обговореннях;
- практичні навички "вбудовування" елементів інституціонального аналізу в суміжні економічні дисципліни.

Розділ 1. Теорія інститутів

1. Предмет і метод інституціональної економіки

Мета – визначити предмет, методологію досліджень і завдання навчальної дисципліни; з'ясувати сутність, роль і функції інститутів як одиниці інституціонального аналізу; узагальнити їх класифікації.

Питання для розгляду

- 1.1. Поняття, роль і функції інститутів в економіці.
- 1.2. Норма як базовий елемент інститутів.
- 1.3. Класифікація інститутів. Ієрархія правил і прав.
- 1.4. Предмет і метод інституціональної економіки.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: сутність інститутів як одиниці інституціонального аналізу; розуміти їх роль та функції в економіці; усвідомлювати дію формальних і неформальних правил (норм, обмежень), їх координаційних і розподільних аспектів;

уміти: володіти категоріальним апаратом, автономно й самостійно застосовувати інструментарій інституціональної теорії.

Основні категорії й поняття

Інститут (*institution*) – це "правила гри" у суспільстві, або створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми.

Контракт (*contracts*) – це сукупність правил, які структурують у просторі й часі обмін між економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав, узятих зобов'язань і вказівки щодо механізмів їхнього виконання.

Норма (*norm, rule*) – це базовий регулятор (стандарт) взаємодії людей, що визначає їхнє поведіння в різних ситуаціях. Причому виконання норми може мати як добровільний характер, так і ґрунтуватися на санкціях.

Обмежена раціональність (*bounded rationality*) – це прагнення людини до максимального задоволення потреб з обліком не тільки

зовнішніх, але й внутрішніх обмежень, пов'язаних з його діями у світі обмежених ресурсів.

Права (*rights*) – це сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві.

Правила (*rules*) – це загально визнані й захищені моделі або зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) певні види дій одного індивіда (або групи людей) за умови їх взаємодії з іншими людьми або групами.

Правила економічні – це правила, які є основою виникнення прав власності. Вони безпосередньо визначають форми організації господарської діяльності, у їхніх рамках економічні агенти укладають інституціональні угоди й приймають рішення про використання ресурсів.

Правила формальні (тверді) – це правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і в писемній формі, вони явно виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави.

Правила неформальні (м'які) – це правила, які також обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі. Вони захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду тощо).

Предмет навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" полягає у вивченні взаємодії економічних суб'єктів у сучасній ринковій економічній системі.

Соціальні інститути – це правила або норми, які діють у суспільстві або окремих його групах, і не є індивідуальними звичками.

1.1. Поняття, роль і функції інститутів в економіці

Інститути змінюються у часі. Саме тому історія має значення [6] – з цієї вже загально відомої фрази починається робота Д. Норта "Інститути, інституціональні зміни й функціонування економіки", і саме в ній відображається "інституціональний переворот" у поглядах економістів ХХ ст. Головним результатом перевороту стало створення нової, альтернативної неокласики, економічної теорії. Основою цієї теорії є синтез еволюційної методології й інституціонального аналізу економічного розвитку.

Із цього моменту інститут стає теоретичною й емпіричною одиницею інституціонального аналізу, а інституціональна економіка – галуззю знань про правила економічної поведінки, про те, як вони "працюють", формуються й змінюються.

Варто зауважити, що жодне поняття не допускає такої кількості тлумачень і, разом із тим, не є настільки вживаним, як "інститут". Воно походить від англійського *to institute* (установлювати, засновувати) або від латинського *institutio* (звичай, установка). Його також пов'язують із терміном "інститут" (зовнішнє втілення "установ", закріплення їх у вигляді законів, установ, об'єднань).

Дослідженням соціальних інститутів традиційно займалися й займаються соціальні філософи, юристи, політологи й психологи. Останні розглядали "інститут" як сукупність ролей і статусів, призначених для задоволення певних потреб [68, с. 79]. Прийнято вважати, що економісти запозичили це поняття саме у соціальних психологів. А точніше з роботи Дж. Ролза "Теорія справедливості", звідки воно, завдяки Т. Веблену, "перекочувало" в економічний аналіз.

На думку Т. Веблена, інститути – це стійкі звичаї мислення, характерні для великого співтовариства людей, які відіграють вирішальну роль у суспільному розвитку [80, с. 201–204]. Вони створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, зменшують невизначеність, організовують повсякденне життя.

Слід зазначити, що в економічній літературі дотепер не склалося єдиного універсального визначення поняття "інститут", але існує безліч підходів щодо його природи й сутності. Варто розглянути деякі з них.

Представники класичного підходу до трактування економічних інститутів та їх попередники (А. Сміт, Т. Гобс, Д. Юм, Г. Спенсер) зазначають соціальну ефективність будь-яких інститутів, не залежно від способу їхнього формування. Але у ході цього аналізують лише їхні окремі фрагменти, що не дозволяє стверджувати про якийсь єдиний класичний підхід. Г. Шмоллер розглядає інститути як звичайні стаціонарні форми господарювання (ринок, підприємство, держава), ототожнюючи їх з організаціями. Але вчений акцентує увагу на угодах та інших стереотипах поведінки, які варто розглядати в специфічному контексті існуючих ідей, моральних норм і законів. Тобто у цьому випадку у своїх поглядах Г. Шмоллер проявляє дуалізм і ототожнює інститути із правилами. У його трактуванні інститути впливають на стимули (мотивацію); стимули, у свою чергу, залишають слід на нормах і цінностях, а останні – набувають форми інститутів.

Традиційні інституціоналісти (Т. Веблен, У. Мітчелл, Е. Дюркгейм, Дж. Коммонс) демонструють схильність до ототожнення інститутів із

організаційними формами діяльності людей – індивідуальною (у вигляді звичних стереотипів поведінки) і колективною (у вигляді різного роду організацій).

Наприклад, Т. Веблен говорить про інститути як про усталені соціальні правила й угоди, що регулюють суспільні відносини. До них учений відносить мову спілкування, гроші, право, системи мір і ваг, а також фірми (та інші види організацій) [4]. На його думку, ці правила – результат звички, що є основою як усвідомленого, так і неусвідомленого поведження. А самі звички формуються за рахунок повторення дій. Поки правові або будь-які інші норми не стали звичними для суспільства, вважає Т. Веблен, вони не включаються в соціальну систему, а членів суспільства не примушують до їх виконання.

У. Мітчелл під інститутами розуміє домінуючі, й у вищому ступені стандартизовані суспільні звичаї. А Дж. Коммонс аналізує інститути як організаційні механізми досягнення колективних цілей, і в цьому сенсі ототожнює їх з організаціями. Вчений визнає труднощі у визначенні сутності поняття "інститут": іноді здається, що інститут подібний до будинку, каркас якого зроблений із законів і правил, а індивіди є мешканцями цього будинку. А іноді – що інститут – це власне поведження мешканців.

На відміну від прихильників традиційного підходу, неоінституціоналісти не ототожнюють інститути з організаціями. Вони, як правило, тлумачать їх як щось, що стоїть вище окремих учасників взаємодії. Наприклад, відповідно до загальноприйнятого визначення Д. Норта, будь-які інститути – це "правила гри" у суспільстві, механізми, що забезпечують їхнє виконання, і норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми [6, с. 17]. На думку Д. Норта, інститути містять як формальні правила (конституції, закони, права власності) і неформальні обмеження (норми поведження, заборони, звичаї, традиції), так і певні характеристики примусу до виконання тих чи інших (санкції). Тобто створюють "обмежувальні рамки", які структурують політичну, економічну й соціальну взаємодії.

Аналіз узагальнення різноманітних підходів щодо визначення інститутів (табл. 1.1) підтверджує відсутність єдності сучасних науковців стосовно їх сутності – пошук універсального визначення триває. Аналіз також дозволяє визнати, що деякі науковці розглядають інститути як правила (Д. Норт, Р. Коуз, О. Уільямсон, В. Хофелд, Е. Остром), інші – як рівноваги (Е. Шоттер).

На думку перших, здебільшого інститути існують окремо від конкретних індивідів, становлячи ззовні задані правила гри, а не конкретних гравців. Тому ціль правил – упорядкувати конкретні взаємини й зробити їх передбачуваними. Думка інших базується на припущенні про тривалу еволюцію стратегій, постійно взаємодіючих між собою індивідів, що відбувається під впливом навчання. Вони вводять у середовище аналізу спонтанно виникаючі внутрішні інститути (угоди або конвенції), тому під інститутами розуміють рівноваги в стандартній повторюваній координаційній грі.

Таблиця 1.1

Узагальнення різноманітних підходів щодо визначення інститутів [42]

Підходи	Визначення інституту
Нормативний	Зовнішня регламентуюча норма
Етичний	Внутрішня етична норма
Інформаційний	Знання, які містять зразок поведінки
Еволюційний	Рутина – норма ділового поведіння
Ігровий	Правила гри господарюючих суб'єктів
Трансакційний	Обмеження, обумовлені трансакційними витратами
Контрактний	Суспільний договір
Соціологічний	Форма соціальних взаємодій
Організаційний	Погодженість окремих елементів соціального середовища

Функції інститутів. Загальновідомо, що сутність будь-якого процесу, явища або поняття щонайкраще розкривається через його функції. Інститути теж виконують певні функції в господарському житті суспільства й діяльності економічних агентів. Слід чітко визначити їх.

Перша функція інституту – регулювання поведінки людей, щоб вони не заподіювали один одному збитку, або щоб цей збиток чимось компенсувався. *Друга функція* інституту – мінімізація зусиль, які люди витрачають на те, щоб знайти один одного й домовитися між собою. Інститут покликаний полегшити як пошук потрібних людей, товарів, цінностей, так і можливість людей домовитися один з одним. *Третя функція* інституту – організація процесу передачі інформації, або

навчання (цю функцію виконує, наприклад, ХНЕУ ім. С. Кузнеця). *Четверта функція* інституту – обмеження у процесі прийняття економічних рішень. Вона пов'язана з обмеженням доступу до ресурсів і забезпеченням різноманітних варіантів їхнього використання. *П'ята функція* інституту – розподільча, яка полягає у тому, що будь-який інститут, який обмежує кількість можливих способів дій, впливає на розподіл ресурсів економічними агентами. Обмежуючи можливі способи дій і моделі поведінки або, навіть, указуючи тільки один можливий спосіб дій, інститути координують поведінку економічних агентів, тобто виконують *шосту функцію* – координаційну.

З огляду на все різноманіття підходів до трактування інститутів, автори зробили спробу підсумувати і хоча б частково узагальнити їх. По-перше, інститути – це сформовані в процесі розвитку суспільства правила взаємодії індивідів, які визначають звичайний спосіб організації тієї або іншої сфери громадського життя. По-друге, головний сенс існування інститутів полягає в узгодженні планів (координації) і узгодженні стимулів (мотивації). По-третє, у якості одного з основних критеріїв ефективності інститутів називають розмір досягнутої завдяки їм мінімізації витрат [43].

Таким чином, дійсно "інститути мають значення" (*institutions matter*). Вони створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії й зменшують невизначеність інституціонального середовища, передають інформацію й навчають, регулюють та організовують повсякденне життя людей, впливають на результати функціонування економіки.

1.2. Норма як базовий елемент інститутів

Варто зауважити, що сучасна інституціональна теорія розглядає інститути не тільки як сукупність правил, але й норм. На думку А. Олійника, норми визначають, як повинні поводитися індивіди в різних ситуаціях за умови, що дотримання норм ґрунтується на санкціях (соціальних, економічних, юридичних) [7, с. 43].

Міркуючи таким чином, можна зробити висновок, що інститути – це не просто правила, які регламентують поведінку індивідів. Вони визначають їх спонукальний мотив у всіх сферах життя для досягнення власного й суспільного добробуту. Тому правила й норми є свого роду раціоналізацією особистих інтересів і, водночас, результатом системи цінностей, що склалася в суспільстві.

Взагалі терміни "норма" і "правило" можуть бути розмежовані, хоча дуже часто науковці вважають ці поняття синонімами. Причому під нормою розуміють зразок поведінки, обов'язковий для виконання (наявність санкції), а головною функцією норм – дотримання порядку. Тобто, на думку А. Ткача, норма визначає, якої поведінки має дотримуватись індивід у різних ситуаціях, добровільно виконуючи встановлені вимоги [9].

Повна структура норми, як правило, має на увазі наявність таких елементів: адресат норми, мета та зміст норми, умови її застосування, санкції за невиконання та суб'єкт, що їх застосовує, або гарант норми. Санкції бувають економічними, юридичними, що фіксуються в нормах права, і соціальними, заснованими на остракізмі. У табл. 1.2 наведено два підходи до визначення елементів, з яких конструюються норми.

Таблиця 1.2

Структура норми [1; 7]

На думку А. Олійника	На думку О. Аузана
Атрибути, які визначають коло людей, на яких поширюється норма	Індивід (або адресат норми)
Фактор повинності (може, повинен або не повинен)	–
Ціль	Дія, що передбачається (дотримання норми)
Умови, при яких діє норма	Ситуація (умова запровадження норми)
Санкції	Санкції за невиконання норми
	Суб'єкт, що впроваджує ці санкції до порушника, або гарант норми

Проаналізувавши табл. 1.2, слід зауважити, що повна структура норми в реальній дійсності зустрічається нечасто, оскільки вона є лише *логічною реконструкцією* або *моделлю* складної сукупності поведінкових актів, підсвідомих уявлень, образів, почуттів і т. д.

"Економічний" і "соціологічний" підходи до аналізу природи норм можна розглядати як приклади відповідно методологічного індивідуалізму й інституціонального детермінізму. Причому перший підхід є основою теорії суспільного вибору, а другий підхід – теорії економіки угод.

Перший підхід досліджує юридичні норми, які зафіксовані в праві й відображають результат політичного вибору. Його представники на

чолі з Дж. Б'юкененом вважають, що норми й правила з'являються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку. Звідки головним критерієм їхнього оцінювання виступає ефективність політичного вибору. Дослідники підкреслюють, що норми ефективні лише у випадку, якщо базуються на індивідуалістичних цінностях і сприяють взаємовигідній реалізації індивідуальних інтересів.

Другий підхід пов'язують із пошуком компромісу між методологічним індивідуалізмом та інституціональним детермінізмом. Прихильники цього підходу (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан та ін.) вбачають можливість для раціональної поведінки у виконанні угод. А самі норми, незважаючи на їх екзогенний характер, розглядаються як передумова для взаємної інтерпретації намірів і переваг учасників ринкових угод.

З'ясування зазначених у табл. 1.2 елементів норм дозволяє перейти до їхньої класифікації. На думку А. Олійника, науковці традиційно виділяють такі *види норм*: загальна стратегія (*shared strategy*); норма у вузькому сенсі та правило. Види норм, їх структура та приклади застосування наведені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Види норм, їх структура й приклади застосування
(складено авторами на основі [7])

№ п/п	Види норми	Структура норми	Приклади застосування
1	2	3	4
1	Загальна стратегія	Атрибут + Ціль + Умова	Прикладом загальної стратегії є будь-яка фокальна крапка. Під фокальною крапкою в новій інституціональній економічній теорії (НІЕТ) розуміють психологічний феномен, що дозволяє забезпечити погодженість дій економічних агентів в умовах, коли можливість безпосереднього обміну інформацією виключена. У випадку пошуку людей, які загубилися, атрибутом буде факт втрати один одного, метою – знаходження один одного, а умовою – наявність прикмет, що перебувають у полі зору, біля яких більш імовірно зустріти один одного

1	2	3	4
2	Норма	Атрибут + Фактор повинності + Ціль + Умова	Норма у вузькому розумінні практично збігається з поняттям угоди, адже виконання припису угоди має суто добровільний характер
3	Правило	Атрибут + Фактор повинності + Ціль + Умова + Санкція	У разі переходу до правила добровільний характер виконання припису зникає, у хід вступають санкції

Проблема впливу норм на поведінку людей перебуває в центрі уваги науковців, але, як свідчать матеріали робіт [2; 7], повної згоди за цим питанням ще не досягнуто. Одне не викликає сумніву: норми потрібно розглядати як передумову раціонального вибору в рамках певного нормативного середовища, а у разі його відсутності – навіть найпростіші ринкові трансакції стають неможливими.

1.3. Класифікація інститутів. Ієрархія правил і прав

У сучасній інституціональній теорії прийнято виділяти два основні види інститутів (правил): формальні й неформальні. Головним критерієм відмінності формальних правил від неформальних є спосіб їхнього прояву.

Формальними називають правила, які створюються централізовано, усвідомлено й можуть бути зафіксовані у вербальній або письмовій формі. Вони повинні використовуватися в явному вигляді як обмежники набору альтернатив для індивідів і забезпечуватися реальним і спеціалізованим захистом із боку держави (наприклад, закони, укази, постанови, кодекси).

Відповідно до підходу Д. Норта, формальні правила класифікують в ієрархічному порядку, причому правила вищого порядку визначають дотримання правил нижчого:

- конституціональні (або політичні) правила, які фіксують ієрархічну структуру держави, визначають порядок прийняття рішень і в явній формі вказують, як здійснюється контроль (наприклад, конституція);
- приватні економічні правила, які є основою виникнення прав власності, створюють не тільки права, але й обов'язку, оскільки в процесі взаємодії одні агенти повинні враховувати права інших (насамперед, права власності);

- локальні правила (або правила контрактації), які визначають способи, порядок, умови реалізації контрактів (індивідуальні контракти).

Неформальними називають правила, які так само, як і формальні, виступають обмежниками поведінки, але не зафіксовані (а частина з них і не може бути зафіксована) у вербальній формі. Тому вони обмежують поведінку людей у тих сферах економічного життя, де пряме державне регулювання відсутнє, тобто там, де не діють формальні правила.

Особливості взаємодії формальних і неформальних правил такі:

- неформальні правила можуть бути джерелом формування й зміни формальних правил. Часто люди, які створюють закони, не розробляють нову норму, а лише виявляють і фіксують її після того, як вона вже склалася на практиці [50, с. 18];

- неформальні правила можуть суперечити формальним;

- якщо формальні правила можуть бути змінені досить швидко, то неформальні – аж ніяк не відразу й опосередковано, через упровадження нової системи формальних правил або спонтанно;

- розподіл ресурсів, обумовлений неформальними правилами, є підставою для виникнення асиметричності розподілу чинностей у конфлікті із приводу встановлення формальних правил [34, с. 18];

- неформальні правила можуть слугувати для уточнення суті формальних правил або як замітники останніх.

В економічній літературі виділяють також такі два типи інститутів:

- зовнішні – основні правила, що встановлюються в господарській системі й визначають її характер (наприклад, інститут власності);

- внутрішні – інститути, які уможливають угоди між суб'єктами, знижують ступінь невизначеності й ризику та зменшують трансакційні витрати (підприємства, види контрактів, платіжні й кредитні кошти й т. д.).

Інститути, які визначають спосіб організації господарського життя, називають економічними (наприклад, приватна власність, права власності, матеріальне виробництво, ринок тощо).

1.4. Предмет і метод інституціональної економіки

Вивчення будь-якої навчальної дисципліни починається з визначення її предмета й методу. Інституціоналісти у якості предмета аналізу визначають як економічні, так і неекономічні проблеми соціально-економічного розвитку. Вони вивчають взаємодію економічних суб'єктів сучасної

ринкової економічної системи, а суспільство розглядають як систему, що постійно оновлюється й розвивається. Об'єктами їхнього дослідження є певні інститути (установи), а також правові, соціальні, організаційні, психологічні й морально-етичні аспекти. У ході цього суб'єкти не поділяються на первинні або вторинні й не протиставляються один одному.

Що ж стосується методу досліджень, і на це потрібно звернути увагу, сучасний інституціоналізм є якісно новою методологічною програмою дослідження. Він втілює кращі досягнення попередніх шкіл і напрямів економічної теорії. Це, по-перше, засновані на математиці й математичному апараті маржинальні принципи економічного аналізу неокласиків (у частині виявлення тенденцій розвитку економіки й змін кон'юнктури ринку). По-друге, методологічний інструментарій історичної школи Німеччини (дослідження проблеми "соціальної психології" суспільства) і, по-третє, погляди К. Маркса на предмет економічної науки як на задані відносини між людьми [37].

Характерною особливістю наукового методу сучасного інституціоналізму, на думку О. Попова, є прагнення до вирішення широкого кола концептуальних проблем функціонування фірм, ринків і держав в умовах глобальної трансформації суспільства [66].

Представники сучасного інституціоналізму прагнуть використовувати традиційні підходи неокласичної школи для аналізу інституціональних аспектів ринкової економіки. Під останніми розуміються не тільки "правила гри", а перш за все, механізм управління (правовий, організаційний, політичний, інформаційний) типовими операціями економічних організацій. Вони вивчають не стільки поведінку окремого індивіда, скільки інституціональні структури. На їх думку, індивід, його інтереси, вподобання формуються під впливом інституціонального середовища, а інститут виступає як продукт суспільного розвитку і форма, в рамках і за участю якої протікає господарча.

Отже, підсумовуючи, слід визнати, що під інституціональною економікою зазвичай розуміють сукупність напрямів сучасної економічної теорії, об'єднаних певними інституціональними предметно-методологічними властивостями.

По-перше, це істотне розширення предметної області дослідження (зокрема, вивчення людської поведінки в сферах політики, родини, злочинів і покарань, права, контрактної взаємодії, організацій і т. д.). По-друге, це постійна модифікація базових припущень, які власне й забезпечують

дієвість методів дослідження. По-третє, це постійний розвиток, у процесі якого інституціональна теорія долає складний шлях змістовних, концептуальних і методологічних трансформацій, які й до цього часу неможливо вважати остаточно завершеними, – адже процес триває.

Виходячи з цього, метою навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" є розширення об'єкта економічної теорії за межі, традиційно визначені неокласичним напрямом; забезпечення уявлень студентів про стан та перспективи розвитку сучасної інституціональної теорії; оволодіння аналітичним інструментарієм інституціонального аналізу. А завданням інституціональної економіки є розвиток компетентностей, які дозволяють використовувати відповідний інструментарій для вирішення практичних проблем.

Питання для самодіагностики знань

1. Дайте таке визначення "інституту", яке, на ваш погляд, більш повно відображає його сутність.
2. Чому порушення правил є небажаним з економічної точки зору?
3. Які функції інститутів ви знаєте?
4. Дайте визначення понять "правила" і "норми". Чи будь-яке правило є інститутом?
5. З якою метою створюються внутрішні й зовнішні правила? Які внутрішні правила діють у вашому навчальному закладі?
6. Що, на вашу думку, означає "ієрархія правил" і яке значення вона має?
7. Назвіть види норм, їхню структуру й наведіть приклади застосування.
8. Як співвідносяться формальні й неформальні правила, що існують у суспільстві? Яку роль цей взаємозв'язок має в інституціональній системі суспільства?
9. Наведіть приклади економічних інститутів.

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Інститути як рішення проблеми координації й мотивації.
2. Порівняльна характеристика існуючих підходів до визначення поняття "інститут" (традиційний інституціоналізм, неоінституціональна теорія тощо).

3. Докорінна зміна окремих інститутів (банківської системи, податкової системи) і проблеми, пов'язані з їхнім функціонуванням у трансформаційній економіці.

4. Проблеми формування нових інститутів у постсоціалістичних країнах (на прикладі окремих інститутів: інститут Президента, парламент, центральний банк, інститути приватної власності, банкрутства, ефективного власника й т. д.).

5. Механізми примусу до відповідності інститутам. Умови ефективності норм.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте аргументовані відповіді на запитання: яка сутність поняття "інститут" і чи є інститути суспільними благами?

2. Дослідіть неформальні інститути як визнані всіма умови й етичні кодекси поведінки людей.

3. Наведіть та прокоментуйте найпоширеніші класифікації інститутів.

4. Проаналізуйте особливості предмета та завдання навчальної дисципліни "Інституціональна економіка".

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Представники якого напрямку інституціональної теорії погодились б із твердженням: "Скажи мені, хто твій друг, і я скажу хто ти":

- а) "старого" інституціоналізму;
- б) поствоєнного інституціоналізму;
- в) неоінституціональної економіки;
- г) "нової" інституціональної економіки?

2. Представників якого напрямку інституціональної теорії не цікавить аргументація студента, що не підготувався до чергового семінару: "Бібліотека була закрита, в Інтернеті не виявилось потрібної книги, і взагалі, у нас на цьому тижні тестування й модульна контрольна робота, до яких теж потрібно готуватися":

- а) інституціоналізму;
- б) "нової" інституціональної економіки;
- в) неоінституціональної економіки;
- г) немає правильної відповіді?

3. Діяльність профспілки містить елементи таких угод: цивільної, ринкової, індустріальної й традиційної. Про який саме варіант угод йдеться у цьому випадку:

- а) компроміс;
- б) торкання (дотик);
- в) експансія;
- г) емпатія?

4. Укажіть правила, які є умовами й передумовами виникнення права власності:

- а) надконституціональні правила;
- б) правила контрактації;
- в) економічні правила;
- г) конституціональні (політичні) правила.

5. Назвіть правила, класифікація яких пов'язана з критерієм "примус індивідів до їх виконання":

- а) метаправила;
- б) формальні;
- в) неформальні;
- г) правильні пункти б) і в).

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Оберіть із наведеного переліку інституціональні рамки, які підпадають під визначення угоди:

- а) під час грози не перебувати поблизу високих дерев;
- б) поведження за столом;
- в) заблукавши у лісі, спершу зорієнтуйтеся на північ за мохам на корі дерев або за іншими прикметами;
- г) поведження в громадських місцях.

2. Укажіть, які з перерахованих положень можуть бути віднесені до загальноприйнятих видів норм:

- а) спільна стратегія;
- б) індивідуальна стратегія;
- в) норма у вузькому розумінні;
- г) правило.

3. Які з перерахованих елементів А. Олійник відносить до структури норми:

- а) атрибути;
- б) дії, що передбачають дотримання норми;

- в) санкції;
 - г) мета;
 - д) гарант норми.
4. Укажіть найпоширеніші підходи до аналізу природи норм:
- а) політологічний;
 - б) юридичний;
 - в) економічний;
 - г) соціологічний.
5. Класифікація правил Д. Норта містить:
- а) надконституціональні правила;
 - б) правила контрактації;
 - в) економічні правила;
 - г) конституціональні (політичні) правила.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Чи є щоденне придбання цигарок у найближчому магазині відображенням абсолютно раціонального поведіння споживача?
2. Чи є ілюстрацією моделі неповної раціональності поведінка звичайного студента під час підготовки до іспиту?
3. Чи є ілюстрацією норми емпатії вимоги, які зазвичай висуває студентам викладач?
4. Чи є інститутом правила дорожнього руху?
5. Чи може неписьменна людина діяти раціонально?

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	"Правила гри" у суспільстві або створені обмежувальні рамки, що організують взаємовідносини між людьми	А	Предмет "Інституціональна економіка"
2	Прагнення людини до максимального задоволення потреб з урахуванням не тільки зовнішніх, але й внутрішніх обмежень, пов'язаних із його діяльністю у світі обмежених ресурсів	Б	Норма

1	2	3	4
3	Полягає у вивченні взаємодії економічних суб'єктів у сучасній ринковій економічній системі	В	Правила економічні
4	Правила, які є основою виникнення прав власності, що безпосередньо визначають форми організації господарської діяльності, у їхніх рамках економічні агенти укладають інституціональні угоди й приймають рішення про використання ресурсів	Г	Правило
5	Сукупність правил, які структурують у просторі й часі обмін між економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав, узятих зобов'язань і вказівки щодо механізмів їхнього виконання	Д	Обмежена раціональність
6	Правила, які обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі, вони захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду)	Е	Правила формальні
7	Сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві	Є	Інститут
8	Базовий регулятор (стандарт) взаємодії людей, що визначає їхню поведінку в різних ситуаціях. Причому виконання норми може мати як добровільний характер, так і базуватися на санкціях	Ж	Права
9	Правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і в писемній формі, вони явно виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави	З	Правила неформальні
10	Загальновизнані й захищені зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) визначені види дій одного індивіда (або групи людей) під час їх взаємодії з іншими людьми або групами	И	Контракт

2. Формування й етапи розвитку інституціоналізму

Мета – визначити предметно-методологічні особливості інституціоналізму; його теоретичні джерела й етапи еволюції.

Питання для розгляду

2.1. Теоретичні джерела інституціональної економіки. Обмеження застосування неокласичного підходу.

2.2. Інституціональна теорія: учора, сьогодні й завтра. "Дерево" інституціоналізму.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: особливості виникнення й еволюції інституціоналізму; розуміти його сутність, мету й предметно-методологічні особливості;

уміти: використовувати базисні положення інституціональної теорії під час виконання практичних завдань.

Основні категорії й поняття

Економічна теорія контрактів (*economics of contracts*) – це один із напрямів неоінституціоналізму, представники якого розглядають будь-які організації (від фірми до держави) як складну сітку явних або неявних контрактів.

Економічна теорія прав власності (*economics of property rights*) – це один із напрямів неоінституціоналізму, що виступає теоретичною основою системного аналізу прав власності та регулювання доступу до рідкісних ресурсів.

Жорстке ядро теорії (*hard core*) – це теоретичне поняття, запроваджене І. Лакатошем, яке позначає сутнісні, невід'ємні, концептуально визначальні теоретичні основи, принципи, положення, твердження, що складають дослідницьку парадигму, обумовлюють її зміст і сталість. Вони мають залишатись незмінними в ході будь-яких модифікацій та уточнень, що супроводжують розвиток теорії.

Захисна оболонка теорії (*protective belt*) – це теоретичне поняття, запроваджене І. Лакатошем, що позначає теоретичні положення, твердження, які постійно видозмінюються, корегуються під час розвитку теорії чи під впливом її наукової критики.

Інституціональний детермінізм – це методологічний підхід традиційного інституціоналізму, згідно з яким природа та механізм суспільного розвитку пояснюються інституціональними факторами. Розвиток суспільства вважається не спонтанним процесом, а таким, хід та рамки якого детерміновані саме інститутами та їх еволюцією.

Мейнстрім (від англ. *mainstream* – головна течія) – це сукупність напрямів економічної теорії ХХ ст., що сформувалася на основі домінуючих наукових парадигм. У вузькому розумінні включає неокласичний напрям, у широкому – неокласику, кейнсіанство, інституціоналізм.

Методологічний індивідуалізм (*methodological individualism*) – це один із головних методологічних принципів сучасної економічної теорії, що визнає економічних агентів як раціональних, автономних і рівноправних.

Методологічний холізм – це один із головних методологічних принципів інституціоналізму, згідно з яким вихідним пунктом теоретичного аналізу виступають не індивіди, а інституції. Причому інституції – первинні, а індивіди – вторинні.

Міждисциплінарний підхід – це методологічний принцип економічних досліджень інституціоналістів, суть якого полягає у синтезі економічного знання з іншими галузями суспільствознавства.

Неоінституціоналізм – один із напрямів сучасного інституціоналізму, основою якого виступає синтез теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму та неокласики. Його представники оперують поняттям "інститут" з нових, відмінних від традиційного інституціоналізму позицій.

Неповнота інформації – це відсутність вичерпної інформації, особливо в тих випадках, коли дії однієї сторони не можуть бути контрольовані іншими сторонами.

Нова економічна історія – це один із напрямів неоінституціоналізму, запроваджений Д. Нортом, що сформувався як наслідок застосування теорій інститутів, трансакційних витрат та прав власності до аналізу історичного процесу економічного розвитку.

Новий інституціоналізм – це новітній напрям сучасної інституціональної теорії, який є результатом поєднання основ традиційного інституціоналізму з суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики, "жорстке" теоретичне ядро якої зазнало значних видозмін.

Обмежена раціональність – це прагнення людини, що діє в світі обмежених ресурсів і неповноти інформації, до максимального задоволення потреб (корисності) з урахуванням не тільки зовнішніх, але і внутрішніх обмежень.

Соціальний (індустріально-технологічний) інституціоналізм – це один із напрямів інституціоналізму, запроваджений Дж. Гелбрейтом, представники якого у якості об'єктів дослідження розглядають "суспільство добробуту", місце і роль в економічному житті НТР, інформації, влади, політики тощо.

Традиційний (класичний, "старий" американський) інституціоналізм – це один із напрямів економічної теорії, що сформувався у 20-30 рр. ХХ ст. як альтернатива неокласичному напрямку. Його представники наголошують на необхідності дослідження усієї сукупності соціально-економічних інститутів, які розглядають в історичному контексті та у взаємозв'язку і взаємообумовленості.

Трансакційна економіка (*transactions cost economics*) – це один із напрямів неінституціоналізму, представники якого вивчають трансакції (угоди) та пов'язані із ними витрати.

2.1. Теоретичні джерела інституціональної економіки.

Обмеження застосування неокласичного підходу

Інституціональна економічна теорія сформувалась ще наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст., з одного боку – як реакція на позаісторичну та ортодоксальну неокласичну доктрину, а з другого – як спроба обґрунтування домінування (на противагу, але в контексті Марксової теорії суспільно-економічної формації) надбудови (інститутів) у суспільному процесі. І тільки наприкінці ХХ ст. розпочалося її входження в *mainstream* економічної думки [13, с. 7]. Саме у цей час незадоволення традиційною економічною теорією, що занадто мало уваги приділяла інституціональному середовищу, призвело до виникнення *нової інституціональної теорії*. Остання відома також під низкою інших назв: неінституціоналізм, трансакційна економіка, теорія прав власності, теорія контрактів та нова економічна історія [62].

М. Довбенко, намагаючись урахувати всю багатогранність неінституціональної теорії, вказує, що це сукупність сучасних концепцій про роль і еволюцію окремих інституцій у постіндустріальному суспільстві, а також поведінку індивідів у цих колективах [35, с. 153].

Слід зауважити, що назва "*неінституціоналізм*" інколи викликає помилкову уяву про його "спорідненість" із традиційним інституціоналізмом Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Мітчелла та Дж. Гелбрейта. Однак це співпадіння скоріше термінологічне, аніж суттєве. У дійсності теоретичні джерела неінституціоналізму слід шукати саме в неокласичній традиції.

Отже, перш ніж перейти безпосередньо до обговорення особливостей сучасної інституціональної теорії, слід з'ясувати ступінь її новизни стосовно неокласичного підходу.

Науковці вважають, що напрям, який домінує в економічній теорії, має здатність точно описувати поведінку індивідів, які здійснюють вибір у ситуаціях з обмеженими ресурсами. Неокласична теорія перестала відповідати цій вимозі у 60 – 70-х рр. ХХ ст. Втрата лідерських позицій відбулася з декількох причин: по-перше, неокласична теорія базувалась на нереалістичних передумовах і обмеженнях, а, значить, використовувала моделі, неадекватні економічній дійсності. Р. Коуз називав такий стан справ у неокласиці "економікою класної дошки". По-друге, ці моделі були абстрактні й надмірно формалізовані, тобто не здатні пояснити динамічні зміни в економіці ХХ ст. По-третє, в 90-х рр. ХХ ст. провідні представники інституціонального напрямку відмовились від теоретичної основи неокласики – *методологічного індивідуалізму*. Що, на думку Дж. Ходжсона, стало великою подією: твердження, що "тільки індивіди приймають рішення" перестало застосовуватись для пояснення поведінки держави, фірми і домогосподарства. По-четверте, економічна наука суттєво розширила коло аналізованих феноменів (наприклад, родина, норми поведінки, право, ідеологія тощо). Як наслідок, "вторгненню", або експансії, економічної теорії піддалися суміжні й несуміжні області науки. Ця практика отримала назву "економічний імперіалізм", а її визнанням лідером став нобелівський лауреат Г. Беккер.

Дж. М. Кейнс був одним із перших піддав сумніву претензії на універсальність класичної й неокласичної шкіл. Його головний аргумент був таким: постулати класичної теорії прийнятні не до загального, а тільки до особливого випадку, тому що економічна ситуація, яку вона розглядає, є лише граничним випадком можливих станів рівноваги. Точніше, класичні постулати виправдовують себе лише за умов повної зайнятості наявних ресурсів, і втрачають свою аналітичну цінність у міру того, як ринок віддаляється від ситуації "повної зайнятості". Чи існують інші обмеження щодо прийнятності неокласичної моделі? Так, звичайно. Серед них:

повнота інформації, якою володіють індивіди в момент здійснення вибору, що впливає із ринкового ціноутворення;

мінімальна взаємозалежність учасників угод, яка можлива лише на досконало конкурентному ринку;

відповідність людей, що здійснюють свій вибір, *ідеалу homo economicus*.

Отже, індивід має бути цілераціональним; а його поведінка – утилітарною. Він повинен мати почуття емпатії стосовно інших учасників

угоди; учасники ринкових угод повинні довіряти один одному та володіти здатністю до інтерпретативної раціональності, що є свого роду синтезом вищезазначених умов. Варто також додати, що існування *фокальних точок* також є передумовою інтерпретативної раціональності. Вони становлять варіанти поведінки, що спонтанно обираються всіма індивідами, які потрапляють у подібні ситуації.

Чи свідчать перелічені аргументи про відсутність перспектив застосування неокласичної теорії? На погляд авторів, для відповіді на це запитання доцільно використати програму *епістимологічного аналізу І. Лакатоша*, який подав науку як "конкурентну боротьбу дослідницьких програм".

Згідно з уявленням ученого, будь-яка теорія містить "жорстке ядро", що залишається незмінним за будь-яких модифікацій і уточнень теорії, а також її "захисну оболонку", яка підлягає постійному корегуванню в міру розвитку теорії. Разом вони створюють дослідницьку парадигму, тобто ті принципи, від яких дослідник, що послідовно застосовує теорію, не в силі відмовитись.

Для неокласичної теорії вона має такий вигляд:

"жорстке (тверде) ядро" неокласики – це стійкі переваги індивідів, які мають ендогенний характер; їх вибір раціональний, а схеми взаємодії базуються на рівновазі (рівновага локального ринку й загальна рівновага на всіх ринках);

"захисна оболонка" неокласики – це умови незмінності й чіткої визначеності прав власності; повноти та доступності інформації; дотримання задоволення потреб індивідів за допомогою обміну, без витрат та з урахуванням первісного розподілу.

Дослідницька програма, у разі збереження "жорсткого ядра", слугує проясненню, розвитку наявних або висуненню нових допоміжних гіпотез. На думку І. Лакатоша, це створює так званий "захисний пояс ядра" і забезпечує усталеність теорії.

У разі, коли змінюються складові елементи захисної оболонки, програма стає модифікованою. А якщо видозмінюються елементи "жорсткого ядра", відбувається "народження" нової теорії зі своєю власною дослідницькою програмою. Причому, зміна "жорсткого ядра", а потім і "захисної оболонки" дослідницької програми, відбувається тільки зі зміною соціально-економічної системи. Якщо "ядро" і "захисний пояс" залишаються незмінними, то програма вважається ортодоксальною.

Слід розглянути ситуацію формування ринкової економіки, яка відбувається у транзитивній економіці шляхом зміни в оболонці. Вона супроводжується появою ринку цінних паперів, комерційних банків, інститутів товарного й фінансового посередництва, бірж тощо і триває до того часу, поки не буде сформована критична маса в базовому інституті – правах власності. Що, у свою чергу, викликає зміни інституціонального ядра дослідницької програми економічної теорії, а на практиці – встановлення замість монополії державної власності переважно монополії приватної власності. Отже, суттєві зміни в характері економічних відносин зумовлюються появою нових інституціональних рамок (правил і норм) взаємодії суб'єктів господарювання.

Варто розглянути, яким чином відбувається вплив передумов "старого" (традиційного) й "нового" (неоінституціоналізму) на дослідницьку програму неокласики.

"Старий" або традиційний інституціоналізм був щільно пов'язаний з історичним напрямом економічної теорії (його "старою" і "ною" школами), теоретичною спадщиною марксизму, ідеями європейського соціал-реформізму і соціал-дарвінізму та американською школою прагматизму. Це, певним чином, позначилось на відстоюванні ідеї необхідності соціального контролю й втручання суспільства, головним чином держави, в економічні процеси, а також у поєднанні еволюційної методології з аналізом економічного розвитку.

Представники традиційного інституціоналізму відчували незадоволеність неокласичною економікою: її абстрактними та статичними теоріями, абсолютизацією кількісного аналізу тощо. Вони заперечували базові принципи неокласичної економіки: існування цілком незалежної та раціональної економічної людини, яка керується інтересами максимізації корисності; дію механізму автоматичного встановлення рівноваги в економіці; тяжіння до рівноваги як основну характеристику економічної системи; вільний доступ до отримання інформації для прийняття раціональних рішень.

У центрі їхньої уваги знаходились інститути, що належали як до економічної, так і до політико-правової системи суспільства. Вони концентрувались на вирішенні таких проблем: на взаємовідносинах праці й капіталу; великих корпорацій з дрібними і середніми підприємствами; на суперечностях приватних і суспільних інтересів (проблема національних інтересів та соціального контролю над економікою).

Представники традиційного інституціоналізму наголошували на необхідності використання досягнень суспільних наук (соціології, психології, антропології та права). Вони доповнили "жорстке ядро" неокласичної теорії поняттями колективних дій інститутів, економіки очікувань, неповноти інформації тощо; по-новому підійшли до визначення завдань економічної науки. Так, наприклад, засновник соціально-психологічного напрямку Т. Веблен вважав, що завданням економістів є вивчення норм, звичаїв і звичок, а також їх еволюції для інтерпретації рішень, які приймають економічні агенти за будь-яких обставин. А засновник соціально-правового напрямку інституціоналізму Дж. Коммонс зосереджувався на аналізі правових основ функціонування економічної системи.

Та, незважаючи на широке коло проблем дослідження, представникам традиційного інституціоналізму (Т. Веблену, Дж. Коммонсу, У. Мітчеллу, Дж. Гелбрейту) не вдалося створити єдиної власної дослідницької програми. Їх роботи, як зазначав Р. Коуз, ні до чого не привели, оскільки в них не було теорії для організації маси описового матеріалу.

Ураховуючи наведене оцінювання Р. Коуза, слід зробити спробу об'єктивно визначити *головні методологічні особливості традиційного інституціоналізму*:

методологічний холізм (цілісність), за якого початковим пунктом аналізу є інститути, а не індивіди, тобто характеристики індивідів виводяться з характеристик інститутів, а не навпаки;

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

еволюційний принцип в аналізі економічних явищ та вивчення останніх у динаміці;

принцип історизму для виявлення основних тенденцій суспільної еволюції, рушійних сил і чинників розвитку;

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

принцип інституційного детермінізму – ступінь розвитку інститутів розглядається одночасно як детермінанта розвитку та його стабілізуючий чинник;

застосування в основному індуктивного методу;

використання емпіричного методу щодо досліджень і аналізу значного статистичного і фактичного матеріалу;

міждисциплінарність, яка за суттю є продовженнями соціологічних, правових і статистичних досліджень у їхньому додатку до економічних проблем.

Отже, представники традиційного інституціоналізму суттєво розширили межі економічного аналізу, залучаючи до нього чинники, що не враховувалися неокласичною економічною теорією: неповна визначеність прав власності та неповнота інформації, невизначеність та очікування і, нарешті, чинники, що відрізняються від дій у ситуації індивідуального вибору – колективні дії та ситуації колективного вибору. Вони, випереджаючи кейнсіанців, поставили питання про необхідність втручання держави в економіку, почали розглядати економічні процеси й явища, якими економічна теорія до них взагалі не цікавилася. Саме завдяки їм інституціональну економіку стали називати наноекономікою.

2.2. Інституціональна теорія: учора, сьогодні й завтра. "Дерево" інституціоналізму

Оскільки представникам традиційного інституціоналізму так і не вдалося представити значущої програми досліджень, її створенням у 70-х рр. ХХ ст. зайнялися представники неоінституціонального напрямку, виникнення якого пов'язують з іменами лауреатів Нобелівської премії в галузі економіки Р. Коуза та Д. Норта. З часом цю місію продовжили представники нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ).

Отже, спочатку слід визначити принципові предметно-методологічні відмінності традиційного ("старого") та неоінституціоналізму.

По-перше, згідно з [13], "старій" гілці притаманне протиставлення реально існуючих антиподів (бізнес-індустрія, підприємницька зріла корпорація тощо). Тоді як у центрі уваги нових інституціоналістів – проблема вибору між взаємообумовленими можливостями, кожна з яких (наприклад, ієрархія чи контрактівість у Р. Коуза) задається вихідною опосередкованою основою – трансакційними витратами.

По-друге, ідеологічна спрямованість традиційного інституціоналізму має внутрішньо нормативний характер із очевидним обґрунтуванням "правоти" однієї зі сторін (наприклад, критика – бездіяльного класу). Тоді як для неоінституціоналізму позитивність, філософська "відстороненість" в аналізі є типовою.

По-третє, на відміну від неоінституціоналізму, предмет досліджень в традиційному інституціоналізмі (і перш за все, корпоративні відносини)

більш відповідає завданням теоретичного обґрунтування інституціональних перетворень у практиці трансформаційного періоду (окрім, безумовно, еволюційної теорії Д. Норта).

Отже, слід зайняти позицію В. Якубенка, що зазначені теоретичні течії – це не "заперечення заперечення", а предметно-методологічні реалії зі своїм особливим змістом, у яких традиційний інституціоналізм має не менше значення для аналізу трансформаційних економік, щоб згадувати про нього в минулому часі.

На думку О. Попова [66], визначення предметно-методологічних засад інституціональної теорії, як правило, співвідноситься з визначенням етапів інституціональної теорії. За цією ознакою він вказує на три групи інституціональних теорій:

перша група – "класичний" інституціоналізм, представники якого започаткували концептуальні засади інституціонального підходу й очолили теоретичні напрями досліджень: Т. Веблен (теорія "бездіяльного класу"), Дж. Коммонс (теорія справедливої вартості), У. К. Мітчелл (теорія економічних циклів), У. Гамільтон (концепція інституціональної економічної політики);

друга група – "традиційний" (або "старий") інституціоналізм, представники якого Дж. К. Гелбрейт (теорії постіндустріального суспільства та "техноструктури"), Дж. Б'юкенен і Г. Таллок (теорія суспільного вибору), В. Ваненберг (конституційна економіка), А. Хершенкрон (теорія ешелонів розвитку капіталізму) зосередившись на визначенні меж, форм і засобів державного регулювання економіки, вперше поставили проблеми недосконалості інструментів ринкового саморегулювання та обмеженої раціональності ринку;

третья група – нова інституціональна теорія (або неоінституціоналізм), представниками якої вважають Р. Коуза (теорії трансакційних витрат, прав власності й контрактної економіки.), А. Алчіана, Г. Демсеця, С. Пейовича, М. Йенсена (теорія прав власності), Д. Норта (теорія держави), С. Уінтера і Р. Нельсона (еволюційна інституціональна теорія), З. Чена (нова економічна історія), Й. Макніла і Дж. Стігліца (теорія оптимального контракту) [66].

Існує і дещо інший підхід до періодизації, згідно з яким в еволюції інституціоналізму зазвичай виділяють три такі напрями:

1) соціально-психологічний, соціально-правовий, емпіричний або кон'юнктурно-статистичний у межах "старого" або традиційного американського інституціоналізму; післявоєнний соціальний, який зазвичай відносять до традиційного напрямку;

2) неоінституціональний;

3) нова інституціональна економічна теорія (НІЕТ).

Наведена на рис. 2.1 схема відображає структуру інституціональних теорій і концепцій згідно з А. Ткачем [9, с. 54], яка цілком відповідає зазначеній періодизації.

Результати узагальнення літературних джерел [8; 37; 66] подані у вигляді порівняльної характеристики традиційного та нового інституціоналізму в табл. 2.1.

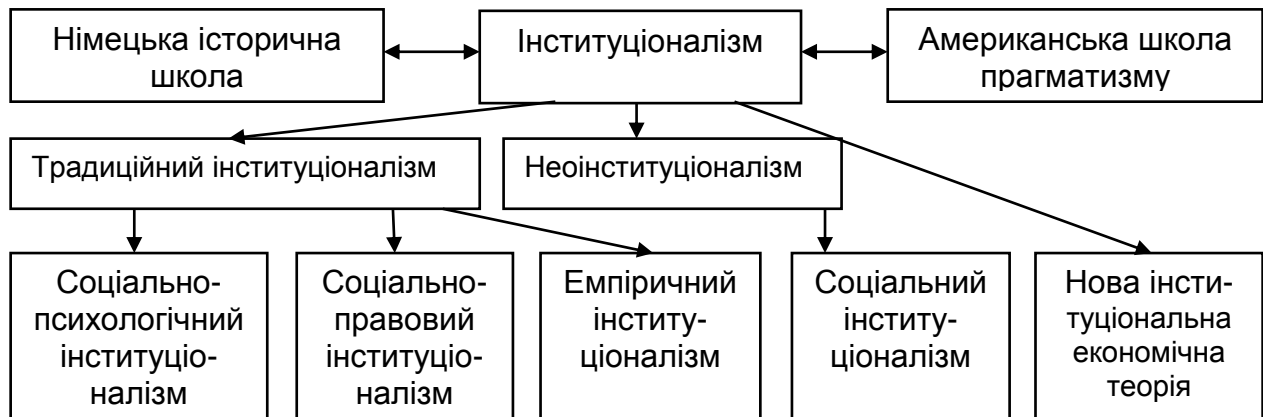


Рис. 2.1. Структура інституціональних теорій та концепцій

Від ретельного аналізу традиційного інституціоналізму як альтернативи неокласиці слід перейти до визначення предметно-методологічних особливостей та з'ясування місця неоінституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ) в сучасній економічній теорії.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика традиційного і нового інституціоналізму

Характеристика	Традиційний інституціоналізм	Новий інституціоналізм
1	2	3
1. Виникнення	З критики ортодоксальних передумов класичного лібералізму	Через зміни в ядрі сучасної ортодоксальної теорії
2. Елемент аналізу	Інститути	Атомістичний, абстрактний індивід
3. Характеристика	Класичний інституціоналізм	Новий інституціоналізм

1	2	3
4. Індивід, його переваги і цілі	Змінює (ендогенні)	Використовується як даний (ендогенний)
5. Інститути	Формують переваги самих індивідів	Створюють зовнішні та внутрішні обмеження для індивідів: умови вибору, обмеження й інформація
6. Технологія	Ендогенна	Екзогенна
7. Методологія	Органічний підхід	Рівноважний оптимальний підхід

На думку Е. Фуруботна, Р. Ріхтера та А. Шастітко, до основоположних принципів дослідження, які застосовують практично всі представники сучасного інституціоналізму, належать: максимізація корисності; методологічний індивідуалізм; обмежена раціональність економічних агентів та їх опортуністична поведінка. А тому, як вважають учені, поки що можна впевнено констатувати лише модифікацію неокласичної дослідницької програми [11; 75].

З ними не погоджуються Т. Еггертссон, В. Тамбовцев та А. Олійник, які наголошують на необхідності розрізнити неоінституціоналізм і НІЕТ [7; 12; 71]. У якості головного критерію аналізу вони пропонують взяти глибину модифікації неокласичної дослідницької програми. На думку авторів, пропозиція щодо можливості розмежування напрямів сучасного інституціоналізму залежно від передумов, які піддаються заміні або модифікації, є цілком слушною.

Перший напрям – *неоінституціоналізм* – залишає теоретичне ядро неокласики незмінним, хоча "захисна оболонка" поповнюється новими непритаманними для економічного аналізу факторами: законами, нормами і правилами поведінки, ідеологією тощо. Завдяки чому неоінституціональну економіку часто наводять у якості прикладу "економічного імперіалізму": не відмовляючись від традиційного мікроекономічного інструментарію, "імперіалісти" намагаються пояснювати зовнішні для неокласичної теорії фактори.

Другий напрям – *нова інституціональна економічна теорія*, або *НІЕТ* – навпаки, відображає спробу створення нової теорії інститутів, що не пов'язана з постулатами неокласики.

І хоча формально, історично їх можна вважати такими, що виходять із "старого" інституціоналізму, розгляд методологічного коріння цих

теорій вказує на суттєві відмінності. Генетичною основою першого напрямку є неокласична економічна теорія, а другого – традиційний інституціоналізм.

Причому *неоінституціоналізм* сам по собі неоднорідний. З одного боку, він містить широкий спектр теорій власності й відносин, а з іншого – теорію трансакційних витрат. Під час найближчого розгляду виявляється, що теорії прав власності, контрактів та фірми однаковою мірою базуються на методологічних засадах неокласики й інституціоналізму, тоді як теорія трансакційних витрат демонструє поширення переважно неокласичної методології на нову, не властиву для цього напрямку область економічного аналізу.

Як зазначає А. Ткач, неоінституціоналізм – це напрям сучасної економічної теорії, орієнтований на людину та її свободу. Його представники обґрунтовують ліберальні ідеї ослаблення впливу держави на ринкову економіку за допомогою самої ж держави. Остання має встановлювати правила гри в суспільстві і контролювати їх дотримання. Що, на їхню думку, відкриє шлях до стійкого та економічно ефективного суспільства, яке розвивається на основі внутрішніх стимулів [9].

Нова інституціональна економічна теорія, згідно з О. Уільямсоном, – це сучасна модифікована неокласична дослідницька програма. Вона не передбачає відмови від фундаментального принципу методологічного індивідуалізму, має більш тісні зв'язки зі "старим", ніж із новим інституціоналізмом.

Представники НІЕТ (Г. Беккер, Г. Саймон) вважають: те, що було актуальним у минулому, сьогодні безнадійно застаріло. Вони пропонують: сформулювати нові методологічні підходи й продовжити реконструювати економічну теорію за рахунок включення проблем влади і політики, які тривалий час були поза межами економічного аналізу. Вони наголошують: необхідно широко впроваджувати міждисциплінарний підхід, сконцентруватись на вирішенні соціально-політичних проблем та їх зв'язках з економікою.

"Дерево інституціоналізму". Спираючись на схему Уільямсона, Р. Нуреєв запропонував розгорнену класифікацію сучасних інституціональних концепцій, яка отримала назву "дерева інституціоналізму" (рис. 2.2).

Він відобразив інституціональну теорію у формі дерева, що зростає із двох коренів, які "напитують" його, – "старого" інституціоналізму та неокласики. Стовбур "дерева" утворюють два напрями: нова

інституціональна економіка (*new institutional economics*) та неоінституціональна економіка (*neoinstitutional economics*), які, у свою чергу, "дають життя" численним гілкам у вигляді різноманітних теорій.

Як можна бачити, під неоінституціоналізмом Р. Нуреев розуміє НІЕТ, а до складу нової інституціональної економіки він відносить французьку економіку угод та "інші теорії". До того ж, у цій класифікації зовсім не поданий інституціонально-еволюційний напрям, або еволюційна економічна теорія.

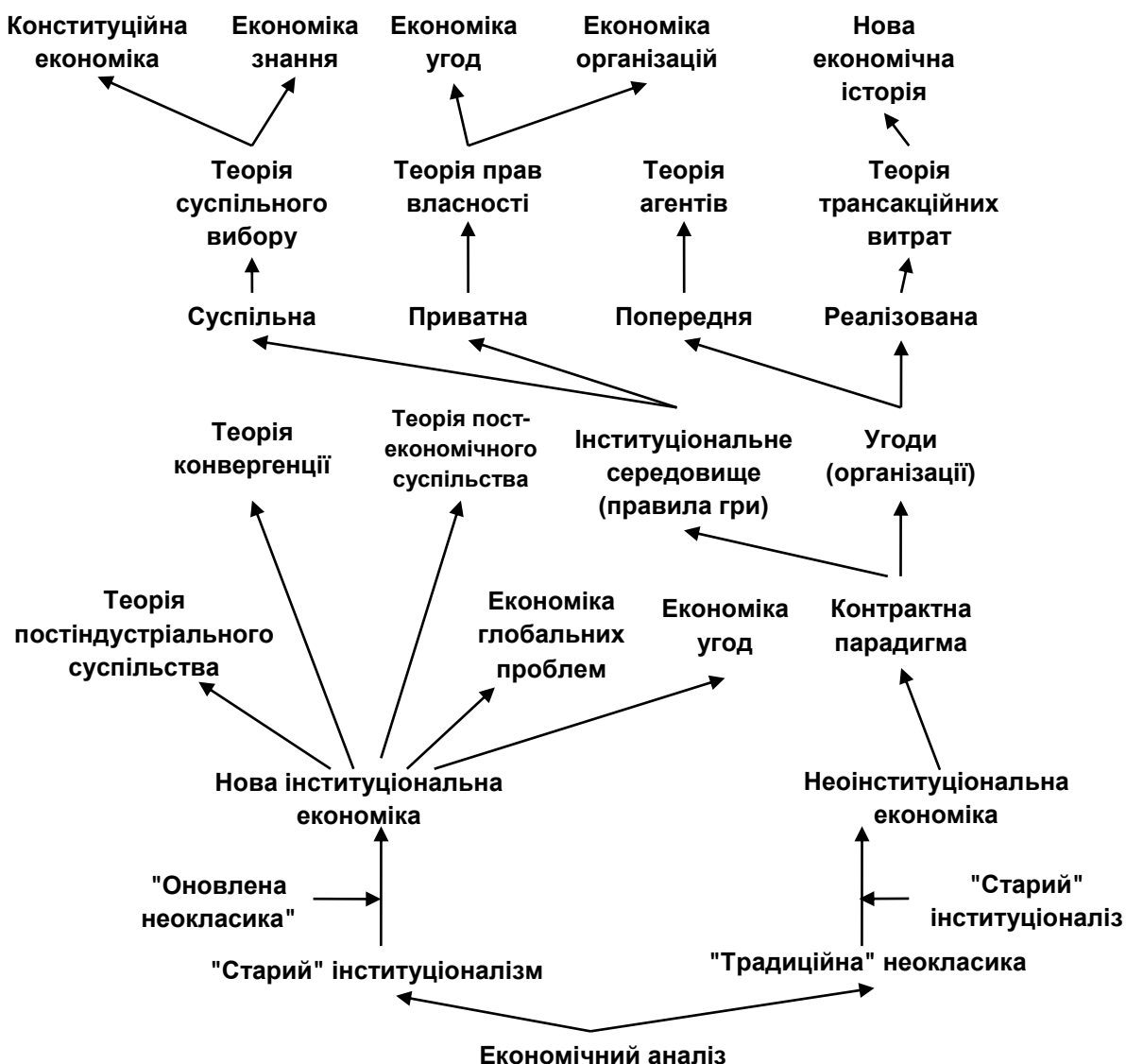


Рис. 2.2. Класифікація інституціональних концепцій Р. Нуреева [13]

А. Шастітко, аналізуючи предметно-методологічні особливості НІЕТ та порівнюючи її з неокласичною теорією і традиційним інституціоналізмом, теж робить певні висновки. Перш за все, це стосується

основоположної тези НІЕТ про те, що інститути мають значення, і що вони піддаються дослідженню. На його думку, "інститути мають значення як для ефективності розміщення ресурсів і економічного розвитку, так і для розподілу обмежених ресурсів (багатства) між тими економічними агентами, що ухвалюють рішення" [11]. По-друге, сучасний стан НІЕТ, на думку А. Шастітко, дозволяє науковцям вважати інституціональну економіку самостійною, дослідницькою програмою, що знаходиться тільки на початку власного становлення.

Дж. Ходжсон [76] висловлює думку, що всі варіанти неоінституціоналізму, не дивлячись на різницю в підходах, об'єднані ідеєю визначення індивідуальних переваг як екзогенних та ігнорування процесів, що впливають на їх формування. У дослідженнях неоінституціоналістів відносини власності не пов'язуються з поняттям влади, а залишаються в тіні. Ієрархія подається як особливий вид контракту, вертикальні соціальні зв'язки – як горизонтальні, а відносини панування й підпорядкування набувають статусу відносин рівноправного партнерства.

О. Уільямсон, аналізуючи предметно-методологічні особливості НІЕТ та порівнюючи її з неокласичною теорією, звертає увагу на те, що представники неокласичної теорії дотримуються переважно технологічної орієнтації, а представники НІЕТ – виходять із контрактної перспективи. У якості предмета вивчення вони розглядають інституціональне середовище, до якого відносять базові соціальні, політичні та юридичні правила, що зумовлюють перебіг процесів виробництва й обміну.

Отже, представники неоінституціоналізму розглядають інститути, по-перше, як засоби обґрунтування розміщення факторів виробництва й пояснення поведінки економічних агентів, і по-друге, як мотиваційну основу поведінки економічних агентів та, одночасно, важелі впливу на їхні рішення. На відміну від неокласиків, і це, по-третє, вони розглядають інститути не тільки як технологічні утворення, що забезпечують внутрішньо-фірмові відносини, а скоріше як структури взаємодії між людьми. Це, у свою чергу, потребує дослідження й гармонізації процесів обробки інформації у різних формах економічних організацій. На відміну від попередників, у представників НІЕТ сфера досліджень дещо інша. Вони аналізують дискретні інституціональні альтернативи (інституціональні угоди або контракти), які розподіляють правочинності між приватним сектором і державою у функціонуванні суб'єктів природної монополії.

Узагальнюючи, слід визнати, що неоінституціоналізм і НІЕТ за назвою дуже схожі, але вони представляють різні течії сучасного

інституціоналізму. Їх основу складають різні наукові парадигми. Можна сказати, що неоінституціоналізм є сучасним витокком неокласичної теорії, а HIET, у розумінні авторів, синтезує ідеї, основою яких є традиційний інституціоналізм.

На думку авторів, об'єктивне оцінювання сучасних течій інституціоналізму має визначатися їх сильними (слабкими) сторонами і реально одержаними результатами. І, нарешті, оскільки єдина класифікація інституціональних теорій до цього часу так і не склалась, усі наведені класифікації мають право на існування. Вони дозволяють розглянути основні гілки "дерева", оцінити "різноманіття" інституціональних теорій і взаємозв'язки між деякими з них.

Серед сучасних інституціональних концепцій виділяються такі, що вивчають створені на контрактній основі організаційні структури. Наприклад, представники так званої *теорії агентських відносин*, яка була сформульована Г. Мінзом та А. Берлі ще у 30-х рр. ХХ ст., концентрують увагу на проблемах "Принципа-Агента" та "відділення власності й контролю". Вони встановлюють, які саме контракти необхідні для протидії відхиленню поведінки найманих менеджерів (агентів) від інтересів власників (принципалів). Таке обґрунтування дозволяє принципалам під час укладення контрактів наперед (*ex ante*) враховувати небезпеку та обумовлювати заходи захисту від опортунізму партнерів.

Теорія суспільного вибору застосовує економічні методи у ході вивчення політичних процесів та аналізує політичні механізми прийняття макро-економічних рішень. Об'єктом дослідження її представників (Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Таллок, М. Олсон, Д. Мюллер та інші) виступають "політичні ринки". А правила, що регулюють відносини в приватній сфері, досліджує *теорія прав власності*. Її представники (А. Алчіан, Х. Демсець, Р. Коуз, І. Барцель, Л. де Алесі, Р. Познер, С. Пейович, О. Уільямсон, Е. Фуруботн та ін.) вважають, що пануюча в суспільстві система прав власності є сумою економічних і соціальних відносин із приводу доступу до рідкісних ресурсів. Чим ретельніше визначені та краще специфіковані права власності, тим ефективніше зв'язок між діями економічних агентів та їхнім добробутом.

Зазначені теорії вирізняються не тільки предметом дослідження, але й теоретичними засадами. Якщо в теорії суспільного вибору головна увага концентрується на витратах, які породжуються діяльністю політичних інститутів, то в теорії прав власності – на вигаші в добробуті, який здатні забезпечити інститути права (наприклад, судова система).

Теорія трансакційних витрат спирається на ідеї Р. Коуза, О. Уільямсона, Д. Норта та Р. Фогеля щодо економічних організацій, які слугують цілі скорочення цих витрат. На відміну від представників теорії агентських відносин, вони роблять акцент не на стадії укладання, а на стадії виконання контрактів (*ex post*). Йдеться про спеціальні механізми, які забезпечують адаптацію до несподіваних змін – вирішення суперечок між учасниками контракту або застосування санкцій до його порушників. У цьому контексті О. Вільямсон запропонував створення структур управління, які б регулювали відносини між учасниками операції на стадії її виконання.

Еволюційний інституціоналізм об'єднав представників різнорідних напрямів, що протистоять неокласиці. Його засновник У. Гамільтон розглядав економіку як еволюційну відкриту систему, що знаходиться під постійною дією зовнішнього середовища, відстоював дуалістичний характер елементів системи і заперечував найважливіший тезис неокласиків про прагнення економіки до рівноваги. Серед сучасних представників еволюційної економічної теорії слід зазначити Р. Нельсона, С. Уінтера, Дж. Ходжсона та ін.

Представники *нової економічної історії* (Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уолліс) намагаються витлумачувати історичний процес із погляду еволюції інститутів, теорії прав власності й трансакційних витрат.

Головна ознака *нового французького інституціоналізму* (Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан та Р. Буайє) полягає в тому, що ринкова економіка досліджується не як окремо взятий об'єкт, а як підсистема суспільства. Аналіз різних "інституціональних підсистем" ("світів") базується на тому, що кожна із них характеризується особливими способами координації між людьми [9].

Як можна бачити, склад сучасного інституціоналізму доволі широкий. Він містить концепції, які принципово не сприймають як елементи "жорсткого ядра", так і оновлені неокласичні моделі, але допускають вибірковість використання принципу обмеженої раціональності.

З точки зору Попова О. Є. [66], остаточну класифікацію й розмежування складових сучасного інституціоналізму можна визнати випереджувальними, оскільки, його цілісну методологію ще остаточно не сформовано, а за багатьма принциповими позиціями неінституціоналізм та НІЕТ співпадають.

Питання для самодіагностики знань

1. Охарактеризуйте головні теоретичні джерела інституціональної економіки.
2. У чому полягають межі застосування неокласичного підходу?
3. Поясніть сутність теорії І. Лакатоша про конкуруючі програми наукових досліджень. Що означають поняття "жорстке ядро" і "захисний пояс" теорії?
3. У чому полягають предметно-методологічні відмінності традиційного інституціоналізму від неокласики?
4. Чи можна К. Маркса віднести до інституціоналістів? Відповідь обґрунтуйте.
5. Що є спільного у поглядах традиційних американських інституціоналістів та їх сучасних послідовників?
6. Визначте сутність методологічного індивідуалізму і методологічного холізму. Які економічні напрями підтримують ці ідеї?
7. Дайте характеристику неоінституціонального напрямку. Хто з видатних економістів належить до нього?
8. Дайте характеристику нової інституціональної економічної теорії. Хто з видатних економістів належить до неї?
9. Які, на ваш погляд, перспективи розвитку нової інституціональної економічної теорії?
10. Чому ідеї представників неоінституціонального напрямку набули більшого розвитку у країнах із трансформаційною економікою, ніж із традиційною?

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Класифікація течій традиційного інституціоналізму.
2. Соціальний інституціоналізм.
3. Класифікація основних течій неоінституціоналізму.
4. Нова інституціональна економічна теорія (НІЕТ).
5. Еволюційний інституціоналізм.

Завдання для самостійного розгляду

1. Розкрийте сутність інституціональної теорії економічного розвитку суспільства.

2. Дайте аргументовану відповідь на запитання, у чому полягає технологічний підхід в інституціоналізмі? Хто є представниками цього підходу?

3. Дослідіть особливості "дерев інституціональних концепцій", що належать О. Уільямсону та Р. Нурееву. Зробіть власну спробу класифікації, спираючись на науково обґрунтовані критерії.

4. Виходячи із теорії І. Лакатоша щодо взаємодії "захисної оболонки" та "жорсткого ядра", складіть порівняльну характеристику традиційного інституціоналізму, неінституціоналізму та НІЕТ.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Базові положення якого напряму економічної теорії опинилися у центрі критики неінституціоналістів:

- а) неоліберального;
- б) кейнсіанського;
- в) неокласичного;
- г) класичного?

2. Що, на вашу думку, є об'єктом аналізу представників теорії суспільного вибору:

- а) формальні інститути;
- б) неформальні інститути;
- в) права власності;
- г) політичні ринки?

3. Яка з теорій не належить до неінституціонального напряму:

- а) трансакційна теорія;
- б) теорія економічної рівноваги;
- в) теорія прав власності;
- г) економічна теорія злочинів і покарань?

4. Інституціональне середовище є об'єктом аналізу представників:

- а) теорії суспільного вибору;
- б) теорії агентських відносин;
- в) теорії прав власності;
- г) правильні відповіді а) та в).

5. Дослідницька програма неінституціоналізму передбачає такі зміни у "захисній оболонці":

- а) введення поняття інформаційних витрат;
- б) введення поняття трансакційних витрат;

- в) розширення форм власності та контрактних форм;
- г) усі відповіді правильні.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. До представників традиційного інституціоналізму зазвичай відносять:

- а) У. Гамільтона;
- б) Т. Веблена;
- в) Дж. Гелбрейта;
- г) Р. Фогеля;
- д) П. Друкера.

2. Теоретичними джерелами традиційного інституціоналізму вважаються:

- а) історичний напрям економічної теорії;
- б) американська школа прагматизму;
- в) теоретична спадщина марксизму;
- г) соціал-дарвінізм;
- д) європейський соціал-реформізм.

3. До головних завдань представників традиційного американського інституціоналізму належать:

- а) виступити опонентами монополістичному капіталу;
- б) обґрунтувати визначну роль ринку в управлінні економічними процесами;
- в) обґрунтувати роль профспілок за умов недосконалої конкуренції;
- г) сформулювати концепцію захисту "середнього класу";
- д) обґрунтувати необхідність соціального контролю за діяльністю держави.

4. Укажіть обмеження щодо прийнятності неокласичної моделі:

- а) повнота інформації;
- б) неповна раціональність та опортунізм учасників угод;
- в) відповідність людей, що здійснюють вибір, ідеалу *homo economicus*;
- г) мінімальна взаємозалежність учасників угод;
- д) наявність досконалої конкуренції.

5. До основних категорій неінституціоналізму не належать:

- а) модель *homo economicus*;
- б) трансакційні витрати;
- в) гранична корисність;
- г) контракти;
- д) права власності.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Об'єктом дослідження представників теорії суспільного вибору виступають "політичні ринки".

2. Р. Нуреев відобразив інституціональну теорію у формі дерева, що зростає із двох коренів, які "насихують" його, – "старого" інституціоналізму та неокласики.

3. Неоінституціоналізм і НІЕТ за назвою дуже схожі, їх основу складає спільна наукова парадигма.

4. Представники НІЕТ у якості предмета дослідження розглядають інституціональне середовище, до якого відносять базові соціальні, політичні та юридичні правила, що зумовлюють перебіг процесів виробництва й обміну.

5. Еволюційний інституціоналізм об'єднав представників різномірних напрямів, що протистоять неокласиці. Його засновником вважається Д. Норт.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Один із напрямів неоінституціоналізму, який сформувався у наслідок застосування теорій інститутів, трансакційних витрат і прав власності до аналізу історичного процесу економічного розвитку	А	Обмежена раціональність
2	Один з напрямів неоінституціоналізму, представники якого вивчають трансакції (угоди) та пов'язані із ними витрати	Б	Новий інституційналізм
3	Один з напрямів інституціоналізму, основою якого виступає синтез теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму та неокласики	В	Неповнота інформації
4	Один з головних методологічних принципів інституціоналізму, згідно з яким вихідним пунктом теоретичного аналізу виступають не індивіди, а інституції	Г	Нова економічна історія
5	Один з головних методологічних принципів сучасної економічної теорії, що визнає економічних агентів як раціональних, автономних та рівноправних	Д	Захисна оболонка теорії

1	2	3	4
6	Ситуація відсутності вичерпної інформації, особливо в тих випадках, коли дії однієї сторони не можуть бути контрольовані іншими сторонами	Е	Неоінституціоналізм
7	Прагнення людини, що діє в світі обмежених ресурсів та неповноти інформації, до максимального задоволення потреб (корисності) з урахуванням не тільки зовнішніх, але і внутрішніх обмежень	Є	Інституціональний детермінізм
8	Методологічний підхід традиційного інституціоналізму, згідно з яким природа та механізм суспільного розвитку пояснюються інституціональними факторами. Розвиток суспільства вважається не спонтанним процесом, а таким, хід та рамки якого детерміновані саме інститутами та їх еволюцією	Ж	Трансакційна економіка
9	Теоретичне поняття, що позначає теоретичні положення, твердження, які постійно видозмінюються, корегуються під час розвитку теорії чи під впливом її наукової критики	З	Методологічний індивідуалізм
10	Новітній напрям сучасної інституціональної теорії, який є результатом поєднання основ традиційного інституціоналізму з суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики, "жорстке" теоретичне ядро якої зазнало значних видозмін	И	Методологічний холізм

3. Інституціональна структура ринкової економіки

Мета – визначити сутність та характерні риси інституціональної структури ринкової економіки; з'ясувати принципи функціонування та супідрядність інституціональних середовища, системи й структури ринкової економіки.

Питання для розгляду

3.1. Економічний порядок і чинники, що його визначають. Інститути плану та ринку.

3.2. Інституціональна структура ринкової економіки як одна з підсистем економічної системи суспільства.

3.3. Інституціональна структура: особливості елементів і характер відносин та взаємовідносин між ними.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: сутність та характерні риси інституціональної структури ринкової економіки; принципи функціонування та супідрядність інституціональних середовища, системи та структури ринкової економіки;

уміти: аналізувати та оцінювати рівень розвитку інституціональної системи.

Основні категорії й поняття

Інституціоналізація – це процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного та політичного регулювання.

Інституціональні зміни – це процес переходу з одного стану інституціональної системи в інший, який супроводжується трансформацією формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їхнім дотриманням.

Інституціональна матриця – це стала історично сформована система базових суспільних інститутів, що обумовили появу перших держав і визначили розвиток усіх наступних інституційних структур, які, своєю чергою, слугують відтворенню первинної моделі, сутність якої зберігається. Вона визначає основний напрям розвитку системи, характер і швидкість інституціональних змін, а також орієнтири, на основі яких відбувається формування і добір найефективніших економічних і соціальних інститутів.

Інституціональний порядок відображає поведінку економічного агента або організації за стандартним зразком та способи їх економічної координації.

Інституціональне середовище – це сукупність формальних і неформальних інститутів країни, що утворюють базис для процесів виробництва, обміну й розподілу, тобто умови, у яких здійснюється будь-яка, в тому числі й економічна діяльність.

Інституціональна система – це сукупність взаємозалежних елементів, відокремлених від інституційного середовища, але пов'язаних із ним як єдине ціле. І, одночасно, це сукупність елементів інституціональної структури, які мають взаємозв'язок і утворюють певну цілісність.

Інституціональна структура – це сукупність певним чином упорядкованих переважно формальних інституціональних обмежень, що визначають можливі організаційні форми й координують варіанти економічних взаємодій у тих або інших конкретних сферах і галузях економіки. І, одночасно, це статична модель інституціональної системи, що характеризує тільки її будову і не враховує безліч властивостей (станів) її елементів.

Інституціональні технології – це технології, пов'язані з упровадженням (імпортом) інститутів, а також із генерацією (вирощуванням) нових інститутів, здатних призвести до зниження трансакційних витрат функціонування економічної системи і забезпечити економічне зростання.

Інституціональні угоди – це договори між індивідами й господарськими одиницями, що визначають способи їхньої кооперації й конкуренції.

Інституціональний хаос (або інституціональний вакуум) – це ситуація співіснування старих і нових правил та норм господарювання в перехідних економіках.

3.1. Економічний порядок і чинники, що його визначають.

Інститути плану та ринку

Представники сучасної інституціональної теорії вважають, що будь-який інститут – економічний, правовий, політичний або суспільний – це завжди набір певних норм або правил, що виступають конституціональною основою суспільства [9]. На їхню думку, *економічний порядок* забезпечує утворення тривалих стабільних зв'язків між інститутами, які складаються еволюційно та містять типові ознаки функціонуючих економічних систем. Він визначає фундаментальні регулярності під час здійснення економічних дій основними агентами незалежно від сфер і видів їхньої діяльності.

Але економічні взаємодії не можна розглядати у відриві від цілої низки неекономічних чинників, які зачіпають інші сфери соціального життя [28]. Тому сучасні інституціоналісти разом з економічним порядком розглядають *порядок інституціональний*, під яким розуміють поведінку економічних агентів або організацій за стандартними зразками та способами їх економічної координації [72], а *інституціональними змінами* вважають процеси зміни "старого інституціонального порядку" на новий порядок у суспільстві [34].

У ході визначення сутності *ринкової економіки* вони зазвичай виділяють такі її *основні чинники*:

економічну багатоманітність, включаючи приватну власність на засоби виробництва;

свободу підприємництва;

вільну конкуренцію та вільне ціноутворення;

роль державного регулювання ринкової економіки.

Відповідно до зазначених чинників, називають чотири групи конституційно-правових норм, які відображають принципові аспекти змісту економічних відносин, а, значить, і *принципові аспекти змісту економічного порядку*:

суб'єкти та об'єкти економічних відносин;

свобода економічної діяльності;

умови її здійснення;

роль держави у функціонуванні ринкового механізму.

Щодо закріплення принципів свободи економічної діяльності, то фактично конституційно-правове регулювання подано нормами Конституції, які фіксують право володіти, користуватися й розпоряджатися своєю власністю, результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності та право на підприємницьку діяльність. Таким чином, Конституція надає правову базу для головної рушійної сили ринкової економіки – підприємництва, а також забезпечує правові можливості використання в процесі підприємницької діяльності власного майна, майнових прав і прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо.

Економічний порядок, згідно з Конституцією, базується на цінностях людської праці та вільного підприємництва і має своїм завданням забезпечити гідне і сумісне з соціальною справедливістю існування. Що, у свою чергу, передбачає реалізацію таких принципів: національний суверенітет, приватна власність, соціальна функція власності, свобода конкуренції, захист споживачів, захист довкілля, скорочення соціальної та регіональної нерівності, спрямованість на повну зайнятість, преференційний режим для дрібного національного підприємництва.

Аналіз змісту Конституції України [5] дозволив дійти висновку, що в ній немає систематизації норм, яка б одночасно визначала конституційний економічний порядок як системне явище і була б достатньою правовою основою для формування господарського правового порядку. Відсутність такої систематизації конституційно-правових норм у сфері регулювання економічних відносин в Україні, згідно з [20], є наслідком

несформованої сучасної доктрини конституційного економічного порядку.

Норми в ринковій економіці структурують (або конституують) взаємини індивідів, забезпечуючи координацію їх діяльності. Їх існування є гарантією стійкості взаємодій та їх передбачуваності, а також головною сполучною ланкою між мікро- і макрорівнями економічної системи суспільства. Індивід, обираючи ту або іншу норму для розуміння контрагента та узгодження з ним своїх дій, у той же час забезпечує стабільність системи в цілому. Перехід від операцій між індивідами, що мають свої власні інтереси, до макроекономічних процесів здійснюється саме через норми ринкової поведінки.

Слід подати норми поведінки (конституції), що утворюють інститути ринку та плану, або ринкової та адміністративно-командної економічних систем (рис. 3.1), та проаналізувати їх, спираючись на підхід, запропонований А. Олійником [7, с. 95–104].

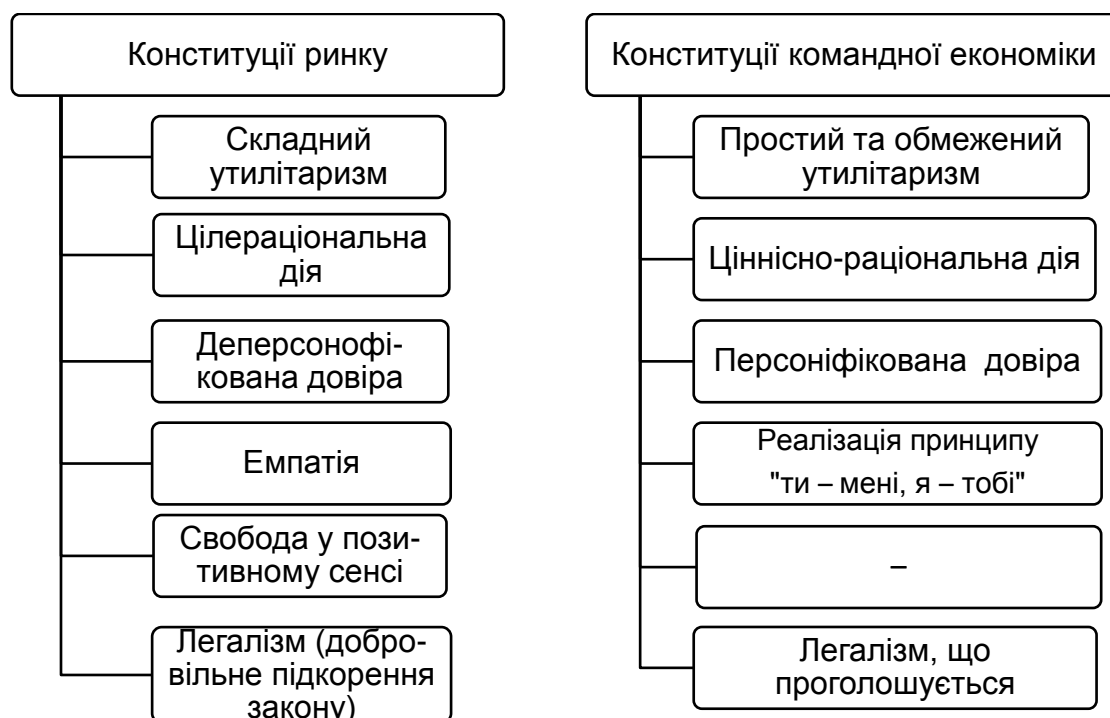


Рис. 3.1. Норми (конституції), що утворюють інститути ринку та плану

Під *ринковою конституцією* розуміють сукупність взаємообумовлювальних норм поведінки, що забезпечують можливість здійснення угод і досягнення рівноваги на ринку. Тоді, за аналогією, *конституція плану* – це сукупність взаємообумовлених норм поведінки, що забезпечують

взаємини індивідів та організацій, а також координацію їхньої діяльності в адміністративно-командній економіці.

Як показує аналіз рис. 3.1, *норма утилітаризму* притаманна обом конституціям. Але за часів плану вона існувала виключно в *простій формі*, як прагнення індивіда збільшити корисність поза зв'язком із його продуктивною діяльністю. Причому реалізація цієї норми в умовах дефіциту *обмежувалася* значними трансакційними витратами через необхідність "діставати" або стояти в чергах, витратити час та нервувати.

У ринковій економіці норма утилітаризму існувала у формі *складного утилітаризму*, який припускає не тільки орієнтацію індивіда на максимізацію своєї корисності, але й усвідомлення ним зв'язків між отримуваною корисністю та своєю продуктивною діяльністю. Тобто реалізація цієї норми в умовах ринку виключає невідповідність між рівнем потреб і продуктивною діяльністю індивідів та унеможлиблює "революції неадекватних очікувань".

Простий утилітаризм допускає, за наявності сприятливих умов, перетворення максимізації корисності в пошук ренти, або, іншими словами, непродуктивну максимізацію прибутку. Складний утилітаризм, як нормативно-ціннісне обмеження індивіда, навпаки, призводить до визнання можливості отримувати виграш тільки за рахунок власної діяльності, а не у збиток іншим [7, с. 99].

Другим елементом конституції ринкової економіки, що відповідає критеріям *повної* раціональності, є *цілераціональна дія*. Ця норма конкретизує цільову функцію індивіда, пов'язуючи максимізацію корисності з вирішенням конкретних завдань. Вона припускає перетворення всього, що оточує індивіда, в засоби для досягнення ним раціонально поставленої мети. Подібна поведінка отримала назву опортунізму, тобто переслідування особистого інтересу з використанням підступності, обману в явній або іншій формі. Причому, за умов неповноти інформації та неповної раціональності в обробці, філераціональна дія супроводжується ситуацією "морального ризику".

У командній економіці норма *цілераціональної дії* проявляється в специфічній *ціннісно-раціональній* формі, оскільки за відсутності ринку інформація є дефіцитним ресурсом. Економічні агенти змушені доповнювати інформацію, що міститься в цінах, сигналами в неціновій формі – про величину запасів, довжину черги тощо. А це, у свою чергу, пов'язане

із запізнюванням в узгодженні позицій продавців та покупців (що призводить до помилок у прогнозах); непоінформованістю зацікавленої особи про положення та наміри інших суб'єктів; нестійкістю намірів зацікавленої особи під час ухвалення рішень; негнучкістю в пристосуванні до умов, які змінюються; і, взагалі, з високими витратами. У той же час, неповнота раціональної дії пов'язана із тим, що економічний агент вільний лише у виборі засобів для досягнення заданих йому ззовні цілей (наприклад, ідеологією).

Одна із передумов цілераціональної дії полягає у формуванні відповідних дійсності очікувань щодо поведінки предметів навколишнього світу та людей, тобто у передбачуваності діяльності. Відповідність дій контрагента очікуванням важлива в тих ситуаціях, коли ризик рішень, схвалюваних індивідом, визначений діями контрагента.

За умов взаємозалежності, цілераціональна дія можлива лише за наявності *довіри* як норми, що регулює відносини між індивідами. Довіра полягає в очікуванні певних дій оточуючих, які впливають на вибір індивіда, коли останній повинен почати діяти до того, як стануть відомими дії оточуючих. Економісти вказують на існування зв'язку операцій на ринку з *довірою в деперсоніфікованій формі*, оскільки коло учасників операцій не повинно бути обмеженим особисто знайомими людьми. Тобто дотримання цієї норми є однією з умов нормального функціонування ринку.

У командній економіці за відсутності ринку норма *довіри* проявляється в двох формах: як довіра до держави і як довіра індивідів один до одного. Оскільки держава як третя сторона гарантувала дотримання певних угод, довіра до неї в суспільстві була дуже високою. Причому довіра "одного до одного" в командній економіці існувала в *максимально персоніфікованій формі* (відносно домашніх господарств і підприємств). А важливість дружніх зв'язків була прямо пропорційна ступеню недоступності товарів і послуг та обернено пропорційна можливості придбання дефіцитних товарів і послуг за гроші.

Наступним елементом конституції *командної економіки* на основі *довіри в персоніфікованій формі* є норма "*ти – мені, я – тобі*", або угода про взаємне надання послуг. Її використання припускає здатність індивіда встати на точку зору не будь-якого, а конкретного й постійного контрагента. Така норма, як правило, виступає основою бартерних операцій.

Однією з умов функціонування ринку на основі *довіри в деперсоніфікованій формі* є наявність норми *емпатії*. Дотримуючись цієї норми індивід ставить себе на місце контрагента й намагається зрозуміти його відчуття, інтереси та наміри. Причому важливим є не факт особистого знайомства, а факт залежності індивіда в досягненні його власної мети від позиції контрагентів. Доступність для розуміння і передбачуваність дій контрагента дозволяють індивідові довіряти йому. Тобто коли індивід намагається встати на позбавлену емоційного забарвлення позицію контрагента: продавця, покупця, кредитора, будь-якого іншого суб'єкта ринкових відносин, емпатія виступає елементом цілераціональної дії.

Норма *легалізму – добровільного підпорядкування закону* – також притаманна ринковій економіці. За умов командної економіки вона не набувала абсолютного характеру, тому що закони підпорядковувались інтересам бюрократії, в першу чергу, партійної. Партійні рішення *де-факто* володіли законом, хоча формальних підстав для подібної трансформації не було. Поведінку економічних суб'єктів у командній економіці характеризувала норма *проголошеного легалізму*.

Легалізм важливий не тільки з погляду виконання зобов'язань щодо одного з суб'єктів ринку або держави, тобто з погляду побудови взаємин індивіда й держави на основі зазначених раніше норм. Він є головною передумовою виходу цих норм за локальні рамки, їх розповсюдження на необмежене територіально або фактом особистого знайомства кількість потенційних учасників операцій на ринку.

І, нарешті, емпатія, яка не обмежена визначеним колом осіб, пов'язана з отриманням індивідом свободи в своїх діях. Діяльність людини тим вільніша, чим краще вона розуміє і передбачає дії тих, хто її оточує. *Свобода в позитивному сенсі* – це елемент конституції ринку. Вона полягає не в запереченні впливу оточуючих на поведінку особи, а в сподіванні тільки на свої сили за умови свідомого використання цього впливу у власних цілях. Саме такою є основна норма поведінки підприємців, що повністю зробили свій бізнес своїми руками.

3.2. Інституціональна структура ринкової економіки як одна з підсистем економічної системи суспільства

Слід перейти до визначення сутності та характерних рис інституціональної структури ринкової економіки.

Згідно з джерелом [66, с. 170], інституціональна структура економіки як сукупність штучно утворених матеріальних та нематеріальних умов (суспільних інститутів), формування та постійне вдосконалення яких необхідно для виникнення й розвитку ринкових відносин, була основним об'єктом досліджень із часів засновників інституціоналізму. У. Гамільтон підкреслював, що саме інституціональний підхід "вказує на те, як окремі частки економічної системи співвідносяться з цілим" [33, с. 8].

Сучасні інституціоналісти підтримують роль інституціональної структури як підсистеми економічної системи суспільства. На думку Д. Норта, інститути та інституціональна структура виступають фундаментальними факторами функціонування економічних систем у довгостроковій перспективі, вирішуючи проблеми кооперації між людьми, зменшуючи невизначеність шляхом установлення стійкої, хоча й не обов'язково ефективною взаємодії між ними [7].

На основі інституціональної структури формуються різні типи прав власності, а встановлений правовий режим регламентує використання обмежених ресурсів та способи отримання доходу в економічній системі. На думку В. Вольчика, інституціональна структура може як сприяти економічному розвитку (система довічного найму й колективізм в Японії), так і протидіяти йому (партійно-ідеологічна спрямованість економіки СРСР, мафія в Італії, розвиток тіньової економіки й корупції в Україні).

Отже, розвиток відповідної інституціональної структури в країні – це необхідна умова економічного розвитку [29, с. 38–40].

Поняття "інституціональна структура" було запозичене економістами у соціологів, які вживають його як синонім "інституціонального середовища".

Як показує огляд теоретичних джерел, подібна ситуація спостерігається і в економічній літературі: науковці інколи змішують, а точніше, не розмежовують поняття "інституціональне середовище", "інституціональна система" й "інституціональна структура". Наприклад, Г. Клейнер, говорячи про еволюцію інституціональних систем, теж використовує ці терміни як синонімічні [40].

Проте вочевидь, поняття інституціональної структури є вужчим за поняття інституційної системи, тому що структура системи – це сукупність її елементів і зв'язків між ними [21, с. 17]. А поняття інституціональної системи є вужчим за поняття інституціонального середовища, тому що середовище визначає основні напрями розвитку системи,

а також її орієнтири, на підґрунті яких і відбувається формування та відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів.

Л. Берталанфі вважає інституціональну систему "комплексом взаємодіючих елементів, що перебувають у певній взаємодії між собою і з середовищем" [15]. На його думку, система має структуру, але якимось чином виділяється із середовища та взаємодіє з ним. Існує і дещо інший підхід Б. Клейнера до визначення інституціональної системи як "сукупності взаємозалежних інститутів" [40].

Слід зауважити, що існує безліч визначень поняття "середовище". Від простих: "сукупність взаємозалежних умов і впливів, що присутні у якомусь оточенні" [53], до досить складно сформульованих: "соціальний багатомірний простір ціннісно-орієнтованих відносин індивідів, певним чином ієрархізованих, де є можливість соціального переміщення індивідів як у горизонтальному, так і вертикальному напрямках" [69].

Л. Девіс і Д. Норт під інституціональним середовищем розуміють відносини, що складаються на макрорівні, тобто загальні інституціональні рамки, що обмежують умови контрактів між контрагентами [80]. На їхню думку, це сукупність основних соціальних, політичних і юридичних правил, які визначають рамки для встановлення інституціональних угод.

Складовими інституціональної середовища виступають норми й правила соціальної життя суспільства, функціонування його політичної сфери, базові правові норми – Конституція, конституційні й інші закони й т. п. [3]. Тобто вся сукупність різнорівневих інститутів у цілому створює інституціональне середовище суспільства [31], основними властивостями якого є: універсальність, щільність, дискретність, мінливість (турбулентність). Ураховуючи зазначене, слід побудувати логічний ланцюжок супідрядності відносин між інституційними середовищем, системою і структурою (рис. 3.2).

Варто повернутись до з'ясування сутності "інституціональної структури". Дійсно, інколи її визначення нагадує традиційне розуміння інституціональної системи або інституціонального середовища. На думку О. Уільямсона, "інституціональна структура – це основні політичні, соціальні й правові норми, що є базою для виробництва, обміну й споживання" [72].

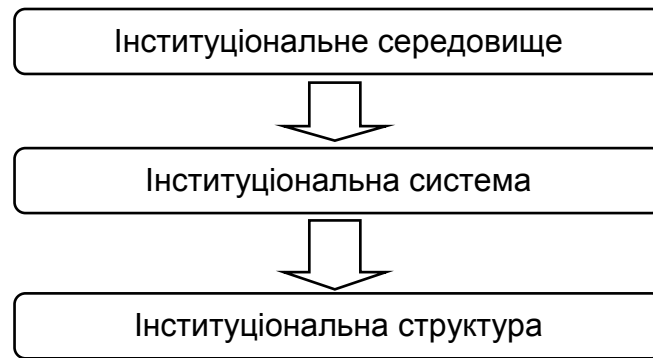


Рис. 3.2. Супідрядність понять "інституційне середовище", "інституційна система" та "інституційна структура"

На думку С. Кірдіної, "інституціональна структура, що ми ототожнюємо з інституціональним порядком – це сукупність взаємозалежних інститутів" [38]. А визначення інституціональної структури В. Вольчіка є своєрідним поєднанням понять структури, системи й середовища: "певний упорядкований набір інститутів, які створюють матриці економічного поведіння, що визначають обмеження для господарюючих суб'єктів, які формуються в рамках тої або іншої системи координації господарської діяльності" [30].

Узагальнивши, слід визнати: для багатьох науковців інституціональна структура визначає конкретні правила й механізми здійснення економічних взаємодій з огляду на галузеві й інші особливості ведення господарської діяльності. І, одночасно, вона є моделлю інституціональної системи, що характеризує тільки будову останньої й майже не враховує безліч властивостей (станів) її елементів.

Тому, на погляд авторів, доречним буде трактування, за яким інституціональна структура ринкової економіки – це сукупність певним чином упорядкованих переважно формальних інституціональних обмежень, що визначають можливі організаційні форми й координують варіанти економічних взаємодій у тих або інших конкретних сферах і галузях економіки.

Слід зауважити, що наявність певних, притаманних спонтанному ринковому порядку інститутів, не є достатньою умовою для становлення ринкової по суті інституціональної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона буде плідно функціонувати в економіці як ринковий інститут.

3.3. Інституціональна структура: особливості елементів і характер відносин та взаємовідносин між ними

Як вже було з'ясовано, кожне суспільство має свою, неповторну інституціональну структуру, основу якої в ринковій економіці становлять переважно формальні обмеження – "правила гри" або "норми". Природно, що вона перебуває в постійному русі: "правила" створюються й відми-рають, перетікають із неформальних у формальні, підкріплюються новими санкціями й т. д.

Інституціональна структура будується за принципом ієрархії.

На вищому рівні, згідно з роботою [1], розташовуються елементи "основного закону" – конституційні правила. Вони встановлюють ієрархічну структуру держави, визначають правила прийняття рішень з формування органів влади тощо. Ці правила можуть мати як фор-мальний, так і неформальний характер.

Наступний рівень становлять економічні правила, які не повинні суперечити елементам вищого рівня: кодекси законів та інші нормативні акти. Вони безпосередньо визначають форми організації господарчої діяльності, у межах яких економічні агенти формують інституціональні угоди та приймають рішення щодо використання ресурсів. На цьому рівні визначаються передумови виникнення прав власності.

З урахуванням чинного законодавства формується нормативна база організацій – внутрішні "правила гри", що існують у будь-якій фірмі. І, нарешті, контракти, що укладаються між різними організаціями, у свою чергу, не можуть суперечити їх "внутрішнім правилам".

Однак картина буде неповною, якщо не згадати центральний елемент інституціональної структури, тобто стрижень, навколо якого будується вся система "правил гри", прийнятих у суспільстві.

Елементи "стрижня" – це свого роду аксіоми, неписані закони й подання, які формуються на основі релігійних вірувань і досвіду, переданого нам предками.

Таким чином, інституціональна структура будується не на порожнім місці: її складові обов'язково співвідносяться з уявленням про те, що справедливо, а що ні, до чого треба прагнути, а чого необхідно уникати. Тому не випадково, що далеко не всі прийняті формальні правила плідно працюють і надовго "приживаються". Окремі елементи інституціональної структури, що суперечать "неписаним моральним законам", згодом відмирають [9].

Отже, інституціональна структура становить багатовимірну систему координат, що створюється інституціональним середовищем. В Україні вона вміщує крупний промисловий корпоративний сектор, сектор державного управління й домашні господарства.

У той же час інституціональна структура ринкової економіки об'єднує багато елементів (фінансовий ринок, ринок капіталів, ринок товарів та послуг, ринок праці) і визначає форми й характер взаємодії учасників економічного обороту. Перелічені елементи тісно взаємодіють один з одним, утворюючи єдину ринкову систему.

Ураховуючи те, що *інституціональна структура* може розглядатись як одна з підсистем економічної системи, виникає питання про атрибутивні характеристики останньої. Це стосується як використання самого терміна, так і його складових (підсистем, структур, рівнів тощо). У рамках системного підходу традиційним є зведення економічної системи до ряду ознак:

1. Економіка – це (насамперед) система.
2. Система – це (насамперед) цілісність.
3. Цілісність – це (насамперед) інтегративність.
4. Інтегративність – це (насамперед) структурність.
5. Структурність – це (насамперед) організованість.
6. Організованість – це (насамперед) функціональність.
7. Функціональність – це (насамперед) генетичність [13].

Економічна система є цілісною, оскільки в її рамках забезпечується цілісність економічної діяльності. Логічно замкнена структура економічної діяльності може бути подана безперервним відтворенням її основних результуючих форм і послідовним проходженням їх через стадії інституціоналізації, уречевлення, розпредмечування, персоніфікації. Під інституціоналізацією розуміють процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного та політичного регулювання.

Ядром економічної системи й одночасно головними елементами інституціональної підсистеми виступають базисні економічні інститути. Навколо їх визначення не вщухають наукові дискусії, їм присвячуються численні публікації. І це не випадково.

"Системність інституційних ознак є лише іншим виразом системності базисних економічних інститутів – власності, влади, управління,

праці", – вважає В. Якубенко. Він наголошує: "базисні економічні інститути мають функціональні підстави для структуроутворення інституціональної підсистеми" [13].

С. Кірдіна розрізняє базові інституції (глибинні, історично стійкі соціальні відносини, що постійно відтворюються) та комплементарні інституції (що мають допоміжний характер, забезпечуючи стійкість інституційного середовища в тій чи іншій сфері суспільства) [38]. На її думку, інституціональні форми комплементарних інституцій є гнучкими і функціонують без просторово-часових обмежень, однак у рамках базових інституцій.

М. Дерябіна пропонує у якості базисних інститутів першочергово визначити: приватну власність; правові регулюючі інститути; що забезпечують чітке розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони); інститути, що відповідають за власність інших осіб (норми бухгалтерського обліку, банківське регулювання, регулювання ринку цінних паперів та інвестиційних посередників); інститути, що структурують та роблять передбачливою поведінку партнерів у ринкових відносинах (контрактне право). А. Ткач до базисних відносить інститути власності, підприємництва, конкуренції тощо.

Питання для самодіагностики знань

1. Що розуміють під інституціональним порядком представники інституціональної економіки?

2. Назвіть принципові чинники, які визначають сутність ринкової економіки.

3. Що ви знаєте про конституції ринку та плану? Наведіть їх порівняльну характеристику.

4. Чим відрізняється норма утилітаризму, що є елементом конституції командної економіки, від ринкової норми утилітаризму?

5. Як ви розумієте поняття "інституціональна структура" та "інституціоналізація"?

6. Дайте визначення та встановіть взаємозв'язок між поняттями "інституціональна система", "інституціональна структура" та "економічна система".

7. Охарактеризуйте базові економічні інститути.

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Інституціональний порядок, його сутність та конституції.
2. Конституції ринку та плану (порівняльна характеристика).
3. Інституціональне середовище: сутність та складові елементи.
4. Поняття, властивості та відмінні риси інституціональної системи.
5. Зміни в інституціональній системі: сутність, види і наслідки.
6. Базові інститути як головні елементи інституціональної економічної системи.
7. Інституціональна структура економіки України.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте аргументовану відповідь на запитання, у чому полягають відмінності революційних, кумулятивних і еволюційних змін в інституціональній системі?
2. Дослідіть особливості та наслідки інституціональних змін в економіці України. Визначіть причини неефективності деяких із них.
3. Використайте методику Всесвітнього банку реконструкції та розвитку для оцінювання рівня розвитку інституціональної системи України. Проаналізуйте отримані результати.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Який із механізмів відсутній у командній економіці:
 - а) керування економікою "зверху";
 - б) зрівняльна система розподілу;
 - в) ринковий ціновий механізм;
 - г) фальсифікація даних про обсяг продукції, що випускається?
2. Яка з наведених характеристик командної економіки належить Я. Корнаї:
 - а) рівноважна економіка;
 - б) планова економіка;
 - в) "ринок навпаки";
 - г) економіка дефіциту?
3. Діяльність профспілки містить у собі елементи декількох угод: цивільної, ринкової, індустріальної та традиційної. Який, на вашу думку, варіант співвідношення угод буде мати місце у цьому випадку:

- а) експансія;
- б) торкання;
- в) компроміс;
- г) емпатія?

4. Яким правилам гри, на вашу думку, більше відповідає поведінка студента, що сподівається без зайвих зусиль скласти іспит на "задовільно":

- а) командної економіки;
- б) ринкової економіки;
- в) перехідної економіки;
- г) немає правильної відповіді?

5. Інституціональна структура – це:

а) система права, яка формується в рамках тієї або іншої системи координації господарської діяльності;

б) сукупність формальних інституціональних обмежень, що визначають можливі організаційні форми й координують варіанти економічних взаємодій у тих або інших конкретних сферах і галузях економіки;

- в) форма взаємодії інститутів у процес еволюції;
- г) тільки неформальні інститути.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Укажіть у переліку норми (конституції) ринкової економіки:

- а) складний утилітаризм;
- б) ціннісна раціональна дія;
- в) деперсоніфікована довіра;
- г) емпатія;
- д) свобода у позитивному сенсі;
- є) легалізм, що проголошується.

2. Укажіть у переліку норми (конституції) командної економіки:

- а) простий та обмежений утилітаризм;
- б) ціннісна раціональна дія;
- в) деперсоніфікована довіра;
- г) емпатія;
- д) свобода у позитивному сенсі;
- є) легалізм (добровільне підкорення закону).

3. Ефективність інститутів і, відповідно, інституційних змін необхідно розглядати через призму:

- а) легалізації неформальних інститутів;
- б) економії на трансакційних витратах;
- в) врахування ефекту історичної зумовленості розвитку;
- г) правильні відповіді б) та в).

4. Укажіть види інституційних змін, які виокремлюють з позицій системного аналізу:

- а) виникнення або імпорт інституту;
- б) зникнення інституту;
- в) зміна структурних зв'язків в інституційній системі;
- г) зміна функцій (властивостей) інституту.

5. Загальна логіка інституціональних змін порушується внаслідок реалізації таких інституціональних інновацій.

- а) ефект блокування;
- б) збільшення обсягу інституціональних ресурсів;
- в) інституціональний конфлікт;
- г) інституціональна пастка.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Для виявлення характеристик інституціональних змін потрібно зафіксувати точку відліку, що може бути визначена як нерівновага.

2. На основі інституційної структури формуються різні типи прав власності, а встановлений правовий режим регламентує використання обмежених ресурсів та способи отримання доходу в економічній системі.

3. У командній економіці, де інфляція утримувалася в пригніченому стані, грошовий навіс (*money overhang*) був майже незначним.

4. Інституціонуванням можна назвати процес оформлення соціальних намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади й управління.

5. Ринкова трансформація постсоціалістичної економіки пов'язана з радикальною перебудовою формальних інституційних основ, зміною глибинних неформальних інститутів та рутин у зв'язку зі змінами соціально-економічного й політичного середовища.

Встановіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 3.1).

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	Відображає поведінку економічного агента або організації за стандартним зразком та способи їх економічної координації	А	Інституціональна матриця
2	Процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання	Б	Інституціональний хаос
3	Стала історично сформована система базових суспільних інститутів, яка визначає основний напрям розвитку системи, характер і швидкість інституціональних змін	В	Інституціональний порядок
4	Процес переходу з одного стану інституціональної системи в інший, який супроводжується трансформацією формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їхнім дотриманням	Г	Інституціональна система
5	Сукупність формальних і неформальних інститутів країни, що утворюють базис для процесів виробництва, обміну й розподілу, тобто умови, у яких здійснюється будь-яка, в тому числі й економічна діяльність	Д	Інституціональна структура
6	Сукупність взаємозалежних елементів, відокремлених від інституційного середовища, але пов'язаних із ним як єдине ціле, і, одночасно, – сукупність елементів інституціональної структури, які мають взаємозв'язок і утворюють певну цілісність	Е	Інституціональні технології
7	Статична модель інституціональної системи, що характеризує тільки будову даної системи і не враховує безліч властивостей (станів) її елементів	Є	Інституціональні зміни
8	Технології, пов'язані з упровадженням (імпортом) інститутів, а також із генерацією (вирощуванням) нових інститутів, здатних привести до зниження трансакційних витрат функціонування економічної системи і забезпечити економічне зростання	Ж	Інституціональні угоди
9	Ситуація співіснування старих і нових правил та норм господарювання в перехідних економіках	З	Інституціональне середовище
10	Договори між індивідами й господарськими одиницями, що визначають способи їхньої кооперації й конкуренції	И	Інституціоналізація

4. Права власності

Мета – опанувати основами інституціональної економічної теорії прав власності, дослідити режими прав власності, визначити недоліки та порівняльні переваги кожного із них.

Питання для розгляду

4.1. Економічна теорія прав власності.

4.2. Принципи ефективного розподілу прав власності. Суть і режими прав власності.

4.3. Нелегальна економіка: поняття, структура та наслідки.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: основи теорії прав власності та альтернативних режимів використання обмежених економічних ресурсів; усвідомлювати принципи ефективного розподілу прав власності;

уміти: визначати оптимальні підходи до специфікації прав власності; аналізувати макро- та мікроекономічні наслідки існування нелегальної економіки.

Основні категорії й поняття

Виняткова правочинність власності – це правочинність, суб'єкт якої в змозі ефективно виключити інших економічних агентів із процесу прийняття рішень щодо використання даної правочинності.

Відкритий доступ (*free access, common property*) – це форма залучення ресурсу до господарського обігу, коли *ex ante* – ступінь виключності – дорівнює нулю.

Відносні права власності – це права, які встановлюються у межах певного контракту.

Вільний доступ (*free access, common property*) – це ситуація, в якій жоден із економічних агентів не може виключати інших з доступу до даного блага.

Державна власність – це режим використання обмежених ресурсів, за якого виключність доступу існує не тільки для аутсайдерів, але й для інсайдерів.

Комунальна власність – це режим використання обмежених ресурсів, у межах якого виключним правом володіє група людей.

Нелегальна (тіньова) економіка – це сфера, в якій економічна діяльність здійснюється поза рамками закону, тобто знаходиться поза державним контролем та обліком, а угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил господарського життя.

Права власності є одним з інститутів, що структурують відносини індивідів та знижують їх невизначеність. **Права власності** – це дозволені й захищені від перешкод до їхнього здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп.

Приватна власність – це режим використання обмежених ресурсів, за якого виключне право належить окремому індивіду.

Проблема надвикористання ресурсу (*tragedy of commons*) – це результат існування режиму відкритого доступу, відповідно до якого весь дохід (або його частина) від цього ресурсу розсіюється.

Рекомбінована власність – це ситуація розмивання організаційних меж та прав власності в компаніях. Вона виникає у разі розбіжності легально закріплених та реальних прав власності, розмитості механізмів контролю.

Специфікація прав власності – це створення режиму виключності для окремого індивіда чи групи. Її метою є зміна поведінки господарюючих осіб таким чином, щоб вони приймали оптимальні рішення щодо обмежених ресурсів. Реалізується за допомогою визначення суб'єкта й об'єкта права, набору право-чинностей, якими володіє суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їх дотримання.

Специфічний актив (ресурс) – це актив або ресурс, який набирає особливої вартості у межах певних контрактних відносин.

4.1. Економічна теорія прав власності

Засвоєння теорії прав власності набуває для студентів важливого значення. По-перше, права власності є одним із інститутів, що структурують відносини індивідів і знижують їх невизначеність (а, отже, стосуються кожного), і по-друге, відносини власності займають провідне місце серед найважливіших елементів інституціональної системи (тобто забезпечують ефективність останньої).

Представники сучасного інституціоналізму під *власністю* розуміють інститут, який забезпечує свободу індивідів розпоряджатися обмеженими ресурсами. Ця свобода трактується ними як закріплення певних прав за власником і, одночасно, як заборона іншим порушувати ці права. Власники мають юридичні повноваження діяти або утримуватися від дій, але без жорстких обов'язків робити те або інше, якщо тільки вони добровільно не взяли на себе зобов'язання за договором.

Розвиток відносин власності, як було зазначено, забезпечує інституціональну основу ринкової економіки, так звану нову *конституцію порядку*. Реалізація конституційних правил відбувається завдяки існуванню інституту прав власності й розмежуванню прав власності як між рівнями конституційної ієрархії (органами влади), так і між суб'єктами господарювання.

Інститут прав власності визначає економічні правила, структурує відносини індивідів і знижує їх невизначеність. Тому для виявлення взаємної залежності між правами власності та економічними правилами, необхідно, по-перше, встановити, що є причиною, а що – наслідком, похідною названої взаємодії, по-друге, з'ясувати механізм цієї взаємодії.

Економічна теорія, як відомо, має багатий досвід дослідження категорій "власність" і "відносини власності", й значно менший – категорії "права власності".

У наукових дослідженнях кінця ХХ – початку ХХІ ст. сформувалось два основних інституціональних підходи щодо аналізу економічної природи та відносин власності. Представники першого віддавали перевагу відносинам власності як безпосередньо базовому поняттю, а власність вважали економічною категорією, що є "засадю самої себе, субстанцією будівлі суспільних відносин". Представники другого підходу визначали власність як відношення надбудови й відносили її до категорій прав. Згідно з їх уявленням, "ідея власності належить до сфери права і поза нею немає ніякої сили" [9, с. 107–108]. Останній напрям набув підтримки серед науковців, що сприяло остаточному оформленню економічної теорії прав власності. Її визнанням лідером є А. Алчіан, а її функціонерами – Р. Коуз, Д. Норт, С. Пейович, Г. Демсець, Т. Еггертссон, О. Уільямсон, Р. Познер та Е. Фуруботн.

Права власності – це дозволені й захищені від перешкод їхнього здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп.

З одного боку, права власності є нормами поведінки, яких індивіди або групи повинні дотримуватись, а за недотримання яких – нести покарання. З іншого боку, це система взаємопов'язаних й інколи взаємодоповнюючих елементів, які можуть втрачати цінність один без іншого. Так, наслідком обмеження прав на отримання доходу від ресурсу є втрата зацікавленості індивіда в його використанні.

Абсолютне та відносне право власності трактуються за критерієм відношення до членів суспільства. Абсолютне право – за відношенням до решти всіх членів суспільства, а відносне, відповідно, за відношенням до деяких членів суспільства. Оскільки економічні права можуть бути формальними й неформальними, вважають, що права власності можуть трактуватись "де-юре" й "де-факто". Звідки головним завданням представників теорії прав власності є всебічний аналіз взаємодії між економічними й правовими системами [4].

Теоретичні джерела економічної теорії прав власності походять від уявлення, що втіленням власності виступає "пучок або частка прав із використання ресурсу", а не сам ресурс.

Правовим підґрунтям теорії виступають дві правові традиції. Перша традиція, як відомо, бере початок від Кодексу Наполеона, що був основою цивільних кодексів більшості європейських країн. Мабуть тому ця традиція отримала назву "*континентальна*", а її прихильники послідовно розглядали власність як річ та відстоювали формальну неподільність майнових прав. Для прихильників другої, *англосаксонської (острівної) традиції*, було притаманне врахування багатомірності блага, яке вони вважали об'єктом власності в часі, просторі та за формою.

Цікаво, що в континентальному праві й досі актуальною є триада специфікації прав власності (володіння, розпорядження, користування), тоді як для англосаксонської правової традиції – відомий пучок з одинадцяти правочинностей А. Оноре. До речі, для зручності економісти вдаються до скороченого переліку правочинностей: право використання активу (*usus*), що визначає, які способи використання активу є законними; право одержувати дохід, принесений активом (*usus fructus*); право змінювати фізичну форму активу і місце його розташування (*abusus*); право передавати актив іншим особам за взаємопогодженою ціною (*do ut des*), тобто право відчужувати актив.

Інституціональний підхід до аналізу обох традицій дозволив зробити певні висновки. По-перше, про змістовну подібність триади та

пучка прав власності (останнє поняття за суттю є більш широким і за змістом включає в себе попереднє). По-друге, за наявності розбіжностей в правових традиціях, вони концептуально не суперечать одна одній. Ця несуперечливість дозволяє перейти до розгляду основних теорій обґрунтування прав власності (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Основні теорії обґрунтування прав власності

Положення про те, що будь-який обмін можна розглядати як обмін пучками правочинностей, є вихідним у дослідженні сутності й меж специфікації, а також розщеплювання, обмеження й розмивання прав власності.

Під *специфікацією прав власності* слід розуміти створення в тій чи іншій формі режиму виняткового використання ресурсу, а також механізму його дотримання [1, с. 423]. Що, у свою чергу, передбачає: 1) визначення суб'єкта, який володіє таким винятковим правом; 2) встановлення об'єкта, відносно якого відповідний склад правочинностей може бути реалізований; 3) визначення строку, на який надаються права; 4) з'ясування механізму наділення правами власності та їх передачі; 5) розуміння, який саме гарант забезпечує цей процес тощо.

Причому для окремих суб'єктів специфікація може означати встановлення прав через певний пучок правочинностей, а для інших – тільки часткове або повне позбавлення прав власності. Як правило, специфікацію здійснює держава у випадку формальних прав. Втім усередині фірми формальні права власності специфікуються її керівництвом.

Можлива також безособова специфікація, коли має місце повсякденна практика взаємодії економічних агентів, а гарантом виступає будь-який член групи, що помітив здійснене порушення.

Взагалі, *основною метою специфікації* є змінення поведінки господарюючих суб'єктів, щоб вони приймали рішення стосовно обмежених ресурсів за критерієм ефективності. Чим краще специфіковані права власності, тим більшу цінність для власників вони становлять. Це сприяє створенню усталеного економічного середовища, зменшує невизначеність і формує в індивідів стабільні очікування. І, навпаки, недостатня специфікація може викликати зростання трансакційних витрат та згортання ділової активності. Саме тому визначення й закріплення прав власності є важливою складовою ринкових трансформацій у пострадянських країнах.

Захист і специфікація прав власності може підтримуватися державою, соціальними нормами, порушення яких веде до застосування етичних, економічних і юридичних санкцій.

Специфікація прав власності вимагає значних витрат. Вона може підтримуватися як самим суб'єктом права, так і державою, а інколи – низкою неформальних норм або юридичних санкцій. Тому її тривалість має відбуватись, поки подальший вигреш від подолання розмитості прав перестане покривати пов'язані з ним витрати.

Одним із головних завдань процесу специфікації прав власності вважається забезпечення властивості їх винятковості. *Правочинність власності є винятковою*, якщо її суб'єкт у силі ефективно виключити інших із процесу використання даної правочинності. Причому винятковими правами може володіти як окремий індивід, так і група індивідів, господарська організація або держава.

Як показує практика, порушення винятковості прав викликає зниження цінності об'єкта права для суб'єкта. Наприклад, це може бути наслідком того, що потік очікуваних доходів не дисконтується за вищою ставкою відсотка (тобто не враховує ризик втрати об'єкта). Таким чином, фактичний рівень винятковості будь-якої правочинності власності є функцією від процесів специфікації (розмивання) прав власності.

Необхідно розрізняти процеси розмивання й диференціації (обмеження й розщеплювання) прав власності.

Неповнота специфікації або *процес розмивання прав власності* є протилежним процесу специфікації. Він має місце, коли: 1) права власності неточно встановлені й погано захищені, а слабка держава не

здатна забезпечити захист прав власності; 2) швидкі економічні зміни призводять до змінення цінності благ й починається боротьба за розподіл багатства; 3) виникнення новітніх технологій призводить до того, що права власності виявляються тимчасово невизначеними й частина цінних благ залишається в сфері загального доступу. Він ослаблює винятковість і відчужуваність прав власності, звужує можливості економічного вибору агентів і цінність об'єкта прав.

Добровільний і двосторонній характер *розщеплювання* (дроблення) правочинностей гарантує дотримання критерію ефективності. Головний вигравш власників, які його ініціюють, убачається в одержанні можливості спеціалізуватися в реалізації тієї або іншої часткової правочинності, що підвищує ефективність використання ресурсу (право керування, право розпорядження капітальною вартістю ресурсу тощо). *Обмеження*, як правило, накладаються у примусовому й однобічному порядку державою з метою перерозподілу прав власності, а тому не дають ніяких гарантій відповідності критерію ефективності.

Узагальнюючи зазначені положення теорії прав власності, слід визначити основні принципи ефективності системи прав власності (рис. 4.2).

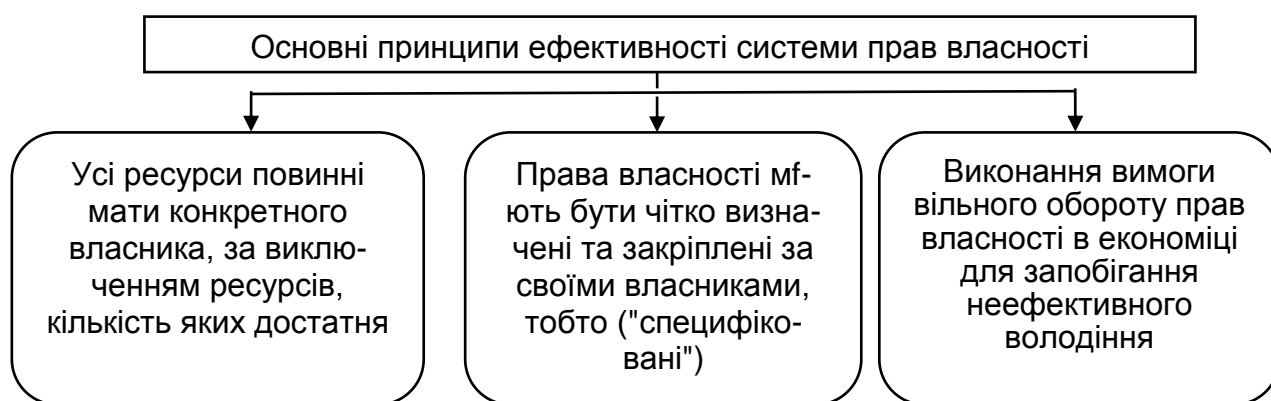


Рис. 4.2. **Основні принципи ефективності системи прав власності**

Як показує практика, дуже важко відокремити процеси розщеплювання від процесів розмивання прав власності. Тому економічний аналіз економічних прав власності не вимагає точного визначення всіх правочинностей на всі ресурси за будь-яку ціну.

4.2. Принципи ефективного розподілу прав власності.

Суть і режими прав власності

Одним із вагомих досягнень теорії прав власності є доведення існування альтернативних правових режимів власності та визначення їх у якості предмета порівняльного аналізу. Кожен із режимів допускає різні рівні трансакційних витрат на однакові види діяльності, чим зумовлює вибір різних форм контрактів. Вони викликають переструктуризацію прав власності, створюють різні економічні стимули для індивідів та "диктують" різні поведінкові моделі [4].

Згідно з критерієм можливості доступу до ресурсів, виділяють чотири правові режими власності: загальна, державна, комунальна та приватна (рис. 4.3).

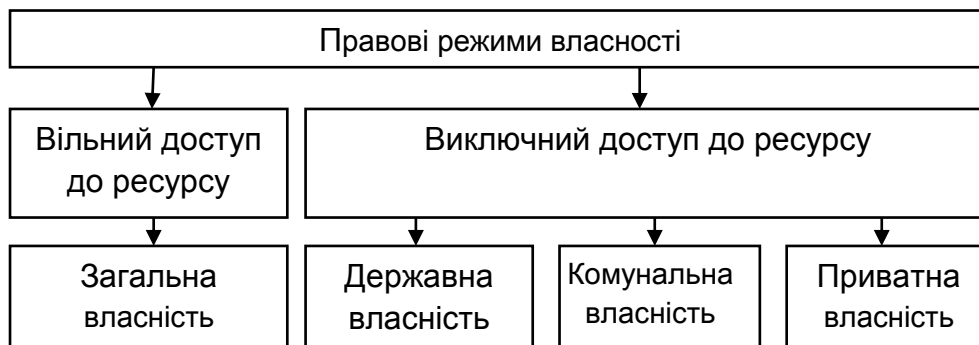


Рис. 4.3. Правові режими власності

Слід розглянути їх із точки зору концепцій зовнішніх ефектів та специфікації прав власності, а також переваг і недоліків кожної з них.

Загальна (спільна) власність виникає, якщо ресурс не є обмеженим, доступ до нього вільний, а витрати зі встановлення й захисту індивідуальних прав власності перевищують вигоди від їх специфікації.

Представники неінституціоналізму на прикладі режиму спільного доступу до ресурсу довели, що, по-перше, у разі його вільного використання зростання споживання одним із спільних власників приводить до обмеження доступності ресурсу для інших. По-друге, вигоди від встановлення прав власності за таких умов або недостатні для того, щоб перевищити необхідні витрати, або взагалі відсутні [4].

Звідки головною вадою правового режиму спільної власності є зростання витрат вільного користування ресурсом у разі зростання кількості власників і неможливості виключення жодного з них із

використання. Що, у свою чергу, створює від'ємні зовнішні ефекти та призводить до проблеми "надвикористання" ресурсу [25, с. 82]. Доказом останньої є численні приклади нещадної експлуатації й швидкого вичерпання ресурсів, які знаходяться в спільній власності.

Перелік недоліків режиму спільної власності можна продовжити – це зниження цінності спільного ресурсу внаслідок невизначеності прав власності та обмеженості обміну; спрямування зусиль спільних власників на захоплення ресурсу (намагання випередити інших), що призводить до неефективності його розміщення у часі, відсутності довгострокових інвестицій у збереження й примноження ресурсу та застосування трудомістких технологій тощо [64].

Отже, режим спільної власності суперечить неокласичним принципам ефективності, хоча, на думку А. Ткача, і може виступати як засіб захисту від природних монополій [9, с. 130].

Згідно з уявленнями неоінституціоналістів, шляхами розв'язання проблеми спільної власності можуть бути як формальні, так і неформальні інститути, що регулюють використання ресурсу. Наприклад, встановлення приватних прав на ресурс або централізація цих прав через державну власність; зняття наслідків зовнішнього ефекту (втрати ренти) через введення податку або квотування тощо.

Режим *державної власності*, на відміну від попереднього, передбачає наявність винятковості прав власності, хоча і вважається колективним. Державна власність реалізується через виключення із доступу до ресурсу осіб, що не є громадянами даної держави. Причому всі співвласники державної власності позбавляються як можливості вільно продавати, передавати або ліквідувати свою частку, так і ухилитися від володіння нею. Ця умова обов'язково формалізується в правовій системі держави, яка володіє всім "пучком" прав або різними його елементами й керується колективними інтересами всього суспільства.

Співвласники державної власності не можуть реалізувати своє право через розщеплення пучків правочинностей або через продаж прав на ринку. Управління державною власністю здійснюється опосередковано через бюрократію (багаторівневу систему державних установ і їх керівників). Що можна вважати однією із головних проблем даного правового режиму.

Крім того, через велику кількість співвласників і об'єктів власності за умов державного правового режиму, витрати забезпечення дотримання

прав власності та протидії опортуністичній поведінці дуже високі. А стимули щодо контролю поведінки найманих керівників із боку окремих індивідів дуже низькі.

Згідно з уявленнями неоінституціоналістів, державна власність – це такий режим використання обмежених ресурсів, за якого заохочуються дії, вигоди від яких привласнюються певним індивідом, а витрати – розподіляються серед усіх. Цей правовий режим ускладнює покладання вигод і витрат економічної діяльності на певного співвласника, чим перешкоджає досягненню економічної ефективності як всього суспільства, так і певних об'єктів.

Наявним прикладом неефективності державного режиму власності є результати діяльності державних підприємств. На думку А. Ткача, останні мають схильність до накопичення надмірних виробничих потужностей і роздування штатів; як правило, вони віддають перевагу будівництву споруд у збиток активним елементам капіталу; гальмують нововведення; зазвичай обирають не ризиковані інвестиційні проекти; майже не реагують на зміни в попиті. Їхні керівники мають широкі можливості для залучення ресурсів підприємства у власних інтересах, а терміни їх служби – доволі тривалі. Як наслідок, отримання керівниками приватних доходів із колективної власності, що є проявом корупції [9]. І, нарешті, за умов державної власності немає можливості отримати біржову оцінку якості управління підприємством, оскільки контроль з боку співвласників за діями його управлінського апарату майже відсутній; до таких підприємств немає зацікавленості з боку ринку й інвесторів.

Режим *комунальної власності* має на увазі, що винятковими правами власності на ресурс володіють члени певної групи, а всі ті, хто до цієї групи не належить, з числа власників виключаються. З позицій теорії прав власності, це своєрідний проміжний варіант між режимом вільного доступу і приватною (державною) власністю, або, загальна власність з закритим доступом [67, с. 166].

Маючи елементи колективності, комунальна власність є сукупністю різних правочинностей її співвласників, визначених у межах не стільки правових, скільки неформальних взаємодій. Тут має місце розщеплення прав, але відсутня можливість рекомбінації власності (тобто свобода передачі). Тому в межах комунальної власності не виключається можливість виникнення ефекту вільного доступу, який вимагає додаткового

правового регулювання. Головною проблемою режиму комунальної (групової) власності є узгодження інтересів окремих учасників і групи у цілому. Прикладами комунальної власності виступають кооперативи різних типів та повні товариства в особі своїх повних товаришів.

Порівняльний аналіз режиму комунальної власності дозволяє визначити його "плюси" й "мінуси". Так, комунальна власність має нижчі, ніж у приватної власності, витрати із захисту прав власності завдяки ефекту економії на масштабі та спеціалізації на забезпеченні режиму винятковості. Вона заснована на спільності інтересів співвласників, що забезпечує вирішення питань із регулювання доступу до ресурсу та мінімізації витрат опортуністичної поведінки у формі ухилення.

До недоліків комунальної власності, як правило, відносять проблеми, пов'язані з ухваленням рішень у групі: по-перше, проблема незахищеності від надвикористання ресурсу з боку співвласників, пов'язана з витратами на ухвалення рішень регулювання доступу; по-друге, проблема недовикористання ресурсу, пов'язана з застосуванням зрівняльного принципу розподілу отриманих результатів, і по-третє, проблема зростання витрат опортунізму.

Інші недоліки даного режиму власності визначають з урахуванням властивостей відносної усталеності та життєздатності. Ззовні руйнування комунальної власності може відбутися в наслідок значного зростання витрат захисту прав власності від аутсайдерів. Зсередини руйнування комунальної власності може відбутися або після введення нових технологій використання ресурсу, або з причини зростання кількості групи інсайдерів. Оптимальний кількісний склад групи співвласників залежить від рівня середніх трансакційних витрат. Якщо величина групи незначна (менше оптимальної) і вона однорідна, можливості економії на масштабі компенсують зростання витрат, пов'язаних з ухваленням рішень і забезпеченням контролю. Навпаки, якщо величина групи значна і вона неоднорідна, економія на масштабі зможе лише частково компенсувати зростання витрат, пов'язаних з ухваленням рішень і забезпеченням контролю.

Режим *приватної власності* виникає, якщо виключне право (право змінювати форму й субстанцію об'єкта, право змінювати його цінність й право передавати іншим,) належить окремій фізичній або юридичній особі. Ця особа має володіти всім "пучком" правочинностей (або їх

деякою комбінацією), і тоді всі витрати й вигоди прийняття рішень щодо використання ресурсу будуть покладатися на неї як на власника.

На думку М. Одинцової, вихідним перебуванням ресурсу в загальнодоступній власності; особливості переговорного процесу, під час якого відбуваються інституціональні зміни, а також величина трансакційних витрат, що їх супроводжують; величина прямих і альтернативних витрат специфікації прав власності; зниження ризику; економія від масштабу [64, с. 171].

До наявних *переваг приватної власності* належать: по-перше, забезпечення найвищого рівня винятковості права, що знімає інституціональну перешкоду надвикористанню ресурсів, гарантує вмотивованість приватного власника та тісний зв'язок між його рішеннями щодо використання ресурсу й отриманими результатами. По-друге, гарантована свобода ухвалення рішень щодо об'єкта власності, оскільки приватний власник має формальні преференції доступу, а право відчуження реалізується через ринок. Вільна передача правочинностей, у свою чергу, сприяє досягненню ефективного розміщення ресурсів у часі та просторі. Проте встановлення особливої формальної заборони на відчуження ресурсу інколи може створювати ситуацію "розмитого" права власності (заборона на продаж землі в Україні). По-третє, приватні власники не тільки володіють правами, але й несуть відповідальність за їх використання в межах своєї правочинності. По-четверте, широкі можливості приватного власника у використанні спеціалізації, впровадженні інвестицій та заохоченні нововведень, сприятливі умови для використання неявного знання й взяття на себе ризику тощо. Як можна бачити, всі визначені переваги режиму приватної власності відповідають принципам ефективною системи прав власності.

Слід зазначити, що не зважаючи на переваги режиму приватної власності, існують і вагомі *застереження* щодо його *розповсюдження*. По-перше, істотні витрати, пов'язані з необхідністю специфікації прав власності. По-друге, наявність перешкод на шляху приватної власності: ступінь розвитку ринкових відносин, діючі формальні (правова база) та неформальні норми, пануючі в державі наукові уявлення, системи освіти та цінностей, домінуюча ідеологія й економічна політика.

Цілком зрозуміло, що за обставинами визначені застереження можуть як сприяти, так і заважити розповсюдженню приватної власності.

Певна перевага режиму приватної власності полягає не в тому, що завдяки йому можна сформуванати більш ефективніший тип організації, а в тому, що завдяки можливості комбінування прав власності й свободі обміну цей режим створює широкі можливості для різних організаційних форм, чого немає в умовах інших правових режимів власності.

Підсумовуючи огляд режимів прав власності, слід, по-перше, визнати існування певної суперечності. З одного боку, система приватної власності виступає підґрунтям існування ринкової економіки й найбільш ефективним середовищем для економічного розвитку. А з іншого, – інститут приватної власності не здатен забезпечити економічного та соціального оптимуму, а тому потребує певних обмежень із боку держави. По-друге, в сучасній господарській практиці функціонують різні, у тому числі і змішані режими прав власності. Всі вони мають право на існування. Але під час ухвалення рішення про те, в якій власності має знаходитися ресурс, було б неправильним вважати, що тільки в приватній.

4.3. Нелегальна економіка: поняття, структура та наслідки

Завершити опрацювання матеріалу теми необхідно визначенням причин ухилення підприємців від дій у рамках закону, дослідженням поняття, структури та наслідків існування нелегальної економіки та аналізом поширених методів розрахунку її обсягів.

Згідно з поглядами представників неоінституціоналізму, основною причиною переходу підприємців до нелегального здійснення економічної діяльності є високі трансакційні витрати "підкорення закону". Високі трансакційні витрати на обмін легально зафіксованими правочинностями заважають потраплянню останніх до більш ефективних власників. Чи погоджуються у цьому випадку економічні агенти з неоптимальною структурою власності, або взагалі уникають обміну?

Як свідчить господарська практика, намагаючись мінімізувати витрати, економічні агенти часто обирають альтернативний варіант – специфікувати права власності та організувати обмін ними без участі держави, тобто нелегально.

Результати узагальнення сутності різних теоретичних підходів щодо причин розповсюдження нелегального сектору економіки наведені на рис. 4.4.

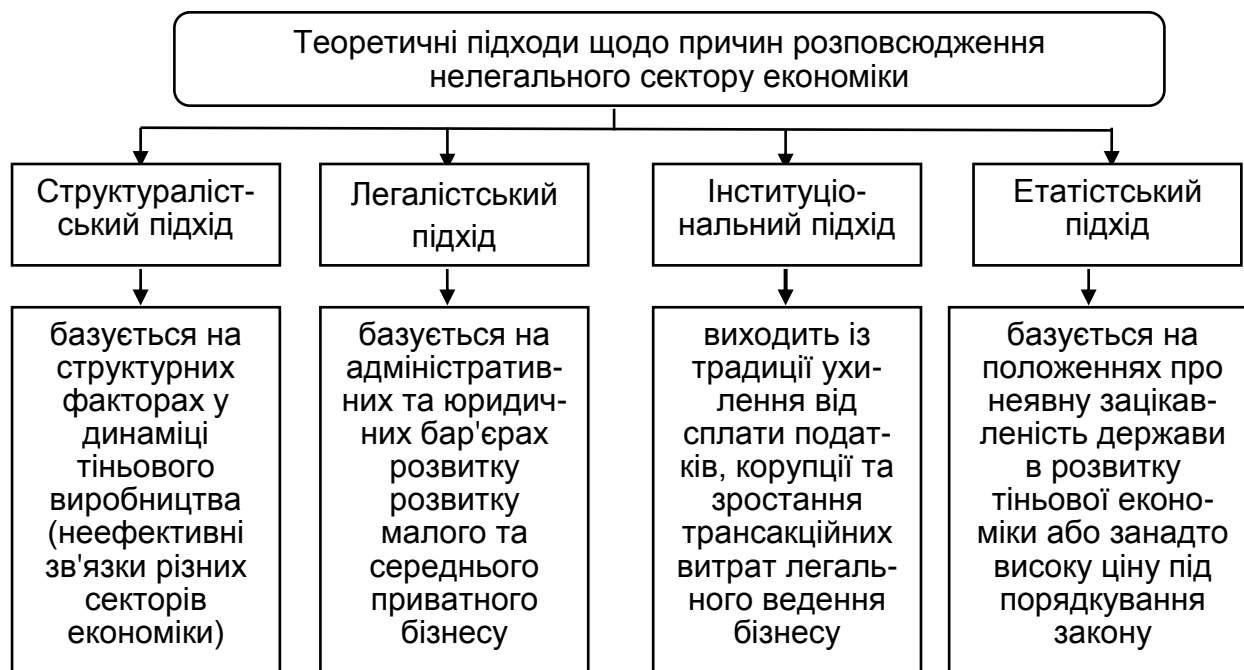


Рис. 4.4. Результати узагальнення сутності теоретичних підходів щодо причин розповсюдження нелегального сектору економіки
[23, с. 187]

Отже, звертаючись до альтернативних механізмів розв'язання конфліктів із приводу обміну та захисту прав власності, власники-підприємці демонструють відмову від використання норм формального права й удаються до неформального. У ході цього вони вдаються до застосування норм, які зафіксовані не в законах, а переважно у традиціях і звичаях. Тим самим обізнано уникають ситуації, коли 1) держава під час первісної специфікації прав власності неспроможна забезпечити права потенційно більш ефективних власників та 2) обмін правочинностями неможливий через високі транзакційні витрати. А саме: витрати укладання контракту, витрати специфікації й захисту прав власності та витрати захисту від третіх осіб.

На думку Е. де Сото, нераціональний правовий режим із його високими транзакційними витратами є головною причиною неформальної економічної активності. Він запропонував об'єднати ці витрати в групу під загальною назвою "ціна підпорядкування закону" та уклав їх уточнену класифікацію (рис. 4.5).

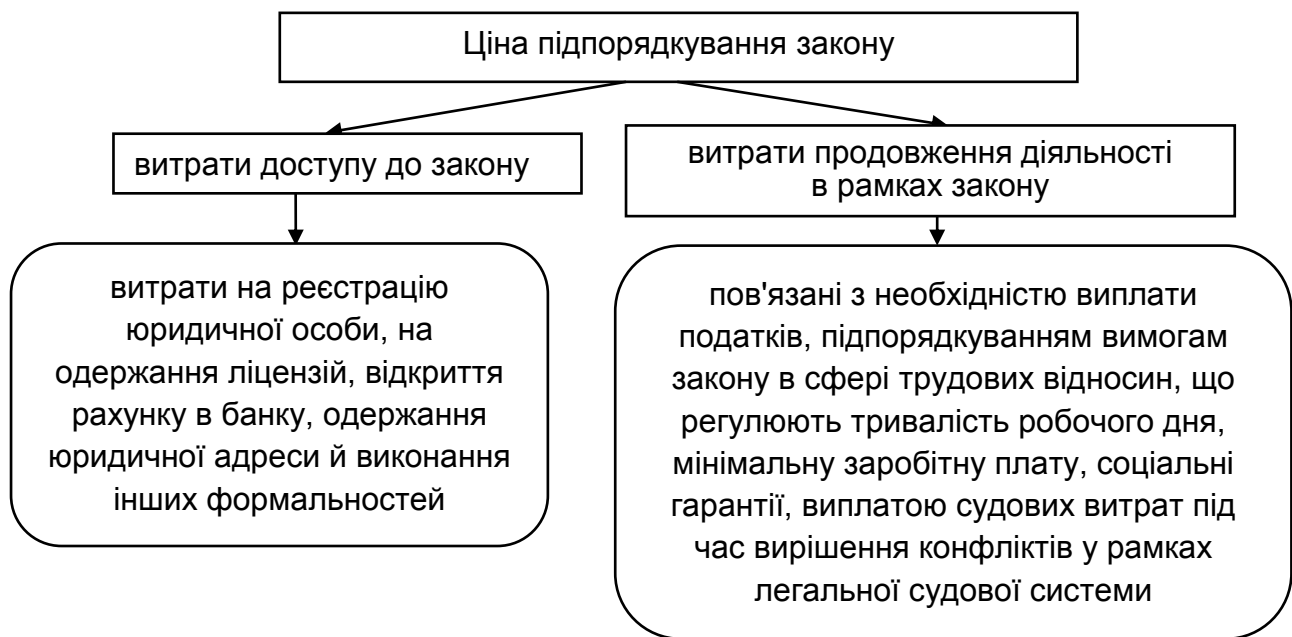


Рис. 4.5. Ціна підпорядкування закону згідно з Е. де Сото [34]

Аналіз рис. 4.5 дозволяє зробити суттєве зауваження: визначення ціни підпорядкування закону має на увазі не тільки прямі грошові витрати, але й урахування витрат часу на виконання тих або інших процедур – усе те, що підштовхує економічних агентів "у тінь" до нелегальної діяльності.

Варто спробувати розібратись із термінологічним різноманіттям, пов'язаним із поняттями "тіньова" та "нелегальна" економіка, які деякі науковці вважають синонімічними, а деякі – принципово різними.

Згідно з позицією А. Олійника, *нелегальну економіку* можна подати як сферу, в якій угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил [7, с. 155–174], тобто економічна діяльність здійснюється поза рамками закону. На думку вченого, структура нелегальної економіки може бути подана такими елементами:

неофіційна (прихована) економіка – у більшості випадків легальні, але офіційно не враховані види економічної діяльності в межах формалізованих структур. Тут має місце виробництво благ, але воно "не показується" власником з метою мінімізації витрат;

неформальна (фіктивна економіка) – це не заборонена законодавством, але прихована економічна діяльність неформальних структур, що, як правило, взагалі не оформлюється власником або оформлюється в невідповідному порядку (економіка приписок, хабарництва та спекулятивних угод);

нелегальна (незаконна, кримінальна економіка) – це заборонена законом економічна діяльність, пов'язана із прямим порушенням норм і зазіханням на легальні права власності.

Природно, що різноманіття тіньової економіки вимагає спеціальних підходів і методів дослідження прояву й виміру останньої. Численні підходи щодо визначення й вимірювання нелегального сектору економіки умовно можна розподілити на дві групи: мікроекономічні (прямі) та макроекономічні (непрямі). А. Олійник [7, с. 162] до них відносить: монетарний метод; метод балансів витрат і доходів; аналіз зайнятості; метод технологічних коефіцієнтів; опитування домашніх господарств і керівників підприємств; соціологічний метод.

Цілком зрозуміло, що через нелегальність об'єкта дослідження та різнорідність указаних підходів, отримані на їх підставі результати зіставляти вкрай важко. Тим не менш вони дозволяють, по-перше, встановити пряму залежність між високою ціною підпорядкування закону і величиною нелегального сектору економіки, й по-друге, доводять існування позалегальних витрат, пов'язаних зі здійсненням угод у нелегальному режимі, тобто – "ціни нелегальності" [48]. На думку А. Олійника, ця ціна може складатись із декількох елементів: витрат, пов'язаних із відсутністю легально зафіксованих прав власності; пов'язаних із неможливістю використання контрактної системи; витрат, пов'язаних із відхиленням від легальних санкцій; витрат, пов'язаних із трансфертом доходів; витрат, пов'язаних із відхиленням від податків і нарахувань на заробітну плату; витрат, пов'язаних із винятково двостороннім характером нелегальної угоди; витрат доступу до нелегальних процедур дозволу конфліктів тощо. Як можна бачити, альтернатива високій ціні підпорядкування закону у вигляді ціни нелегальності теж може бути високою.

Підсумовуючи, слід визнати, що: 1) рішення власника ресурсу щодо вибору інституціональної сфери його використання (легальної чи нелегальної) залежить від порівняння трансакційних витрат, які складають ціну підпорядкування закону та ціну нелегальності; 2) нелегальна економіка фрагментована та мозаїчна, вона виключає існування єдиної й обов'язкової для всіх учасників ринку моделі поведінки; 3) мабуть, найбільша небезпека існування нелегального сектору полягає у його негативних наслідках для економіки.

Згідно з поглядами А. Виноградової, це домінування недемократичної системи прийняття рішень; нераціональний розподіл ресурсів;

уповільнення темпів економічного розвитку; підриє конкурентоспроможності; зростання рівня корупції; ослаблення довіри до основних державних інститутів і влади тощо [27, с. 61].

Питання для самодіагностики знань

1. Що таке "власність" і "права власності"?
2. З якими основними правовими традиціями пов'язані історичні витоки інституціональної економічної теорії?
3. Дайте визначення понять "специфікація прав власності" та "розмивання прав власності". Обґрунтуйте економічне значення специфікації прав власності.
4. За яких умов правочинність власності називається винятковою?
5. Укажіть основні риси режиму вільного доступу до блага.
6. Назвіть основні риси комунального режиму власності.
7. Укажіть порівняльні переваги й недоліки режиму приватної власності.
8. Назвіть основні особливості режиму державної власності. Чи завжди держава зацікавлена у чіткій специфікації прав власності?
9. У якій організаційно-правовій формі не створюються державні підприємства й чому?
10. Визначить основні елементи ціни нелегальності.
11. Назвіть спеціальні підходи і методи дослідження прояву та виміру величини тіньової економіки.

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Економічне обґрунтування прав власності та підходи до специфікації прав власності.
2. Нелегальний ринок як інституціональна система. Ціна підкорення закону та ціна нелегальності.
3. Тіньова економіка та її вплив на структурну трансформацію української економіки.
4. Партнерство: переваги, недоліки та аналіз з точки зору трансакційних витрат і розподілу прав власності.
5. Закрита корпорація: переваги, недоліки та аналіз з точки зору трансакційних витрат і розподілу прав власності.

6. Відкрита корпорація: переваги, недоліки та аналіз з точки зору трансакційних витрат і розподілу прав власності.

7. Товариство, засноване на взаємності (*mutual*): переваги, недоліки та аналіз з точки зору трансакційних витрат і розподілу прав власності.

8. Некомерційна установа: переваги, недоліки та аналіз із точки зору трансакційних витрат і розподілу прав власності.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте аргументовану відповідь на запитання:

- у чому полягає проблема використання комунальної власності та власності відкритого доступу;

- як ви розумієте вислів "трагедія суспільної власності"?

2. Дослідіть:

- природний порядок Т. Гоббса та можливості реалізації права власності у суспільствах без держави;

- можливості вирішення проблеми захисту прав власності на нематеріальні активи.

3. Розрахуйте кількома методами обсяги тіньового сектору економіки України, використавши для цього офіційні статистичні дані. Прокоментуйте отримані результати, виходячи з інституціонального обґрунтування прав власності.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Яка із названих теорій прав власності має іншу назву "оптимістична":

а) наївна теорія;

б) теорія груп тиску;

в) теорія рентоорієнтованої поведінки;

г) теорія колективних дій;

д) еволюційна теорія?

2. Розмивання прав власності може мати місце, якщо:

а) слабка держава не здатна забезпечити захист прав власності;

б) швидкі економічні зміни приводять до зміни цінності благ і перерозподілу багатства;

в) права власності невизначені і частина цінних благ залишається в зоні загального доступу;

г) усі відповіді правильні.

3. Витоки економічної теорії прав власності базуються на таких правових традиціях:

- а) континентальна;
- б) англосаксонська;
- в) ліберальна;
- г) правильні відповіді а) та б).

4. Що зазвичай розуміють під специфікацією прав власності:

- а) визначення порядку доступу окремого індивіда чи групи до ресурсу;
- б) введення режиму загального доступу до ресурсу;
- в) виключення окремого індивіда чи групи з вільного доступу до ресурсу;
- г) обмеження окремого індивіда чи групи в праві доступу до ресурсу.

5. У якій організаційно-правовій формі не створюються державні підприємства:

- а) бюджетні підприємства;
- б) акціонерні товариства;
- в) змішані компанії;
- г) немає правильної відповіді?

6. Продовжить визначення "Рекомбінована власність – це:

- а) відповідність легально закріплених та реальних прав власності, конкретизація механізмів контролю і організаційних меж підприємства;
- б) невідповідність легально закріплених прав власності, розмитість механізмів контролю і організаційних меж підприємства;
- в) власність, яка базується на швидкості та оперативності перерозподілу прав між адміністрацією, зовнішнім власником та трудовим колективом;
- г) немає правильної відповіді.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Виходячи з критерію можливості доступу до ресурсів, неінституціоналісти виділяють такі режими власності:

- а) суспільна власність;
- б) загальна власність;
- в) приватна власність;
- г) державна власність;
- д) комунальна власність.

2. Е. де Сото відносить до "ціни підпорядкування закону" такі витрати:

- а) витрати укладання контракту;
- б) витрати специфікації й захисту прав власності;
- в) витрати захисту від третіх осіб;
- г) витрати моніторингу та запобігання опортунізму;
- д) витрати доступу до закону.

3. Фірми, що діють у тіньовому секторі змушені платити "ціну нелегальності", яка включає:

- а) витрати, пов'язані з відхиленням від податків і нарахувань на заробітну плату;
- б) витрати, пов'язані з відсутністю легально зафіксованих прав власності;
- в) витрати доступу до закону;
- г) витрати, пов'язані з відхиленням від легальних санкцій;
- д) витрати, пов'язані з неможливістю використання контрактної системи.

4. До заходів боротьби з "тінізацією" економіки відносять такі:

- а) ліквідація бюрократичних перешкод;
- б) створення електронного уряду;
- в) полегшення правил реєстрації фірм;
- г) підвищення податків;
- д) скорочення кількості регулюючих законів.

5. Специфікація прав власності сприяє:

- а) зменшенню невизначеності;
- б) створенню усталеного економічного середовища;
- в) формуванню у індивіда стабільні очікування;
- г) розщепленню прав власності;
- д) розмиванню прав власності.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Власність – це інститут, який надає людям свободу розпоряджатися обмеженими ресурсами.

2. Підґрунтям теорії прав власності є твердження, що не "пучок або частка прав з використання ресурсу", а ресурс є втіленням власності.

3. Виключити інших із вільного доступу до ресурсу означає специфікувати права власності на нього.

4. Запропонована римським правом тріада специфікації прав власності – володіння, розпорядження, користування – і досі є вживаною в континентальному праві.

5. Континентальна правова традиція набула розвитку в працях економістів другої половини ХХ ст.: Р. Коуза, А. Алчіана, Г. Демсеця, Д. Норта, О. Уільямсона та ін.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	Сфера, в якій економічна діяльність здійснюється поза рамками закону, тобто знаходиться поза державним контролем та обліком, а угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил господарського життя	А	Права власності
2	Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключне право належить окремому індивіду	Б	Державна власність
3	Дозволені й захищені від перешкод до їхнього здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп	В	Виняткова правочинність власності
4	Режим використання обмежених ресурсів, у межах якого виключним правом володіє група людей	Г	Нелегальна економіка
5	Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключність доступу існує не тільки для аутсайдерів, але й для інсайдерів	Д	Рекомбінована власність
6	Правочинність, суб'єкт якої в стані ефективно виключити інших економічних агентів із процесу прийняття рішень щодо використання даної правочинності	Е	Вільний доступ
7	Актив або ресурс, який набирає особливої вартості у межах певних контрактних відносин	Є	Приватна власність
8	Ситуація розмивання організаційних меж та прав власності в компаніях. Вона виникає у разі розбіжності легально закріплених і реальних прав власності, розмитості механізмів контролю тощо.	Ж	Проблема над-використання ресурсу
9	Ситуація, в якій жоден з економічних агентів не може виключати інших з доступу до даного блага	З	Специфічний актив
10	Результат існування режиму відкритого доступу, відповідності до якого весь дохід (або його частина) від цього ресурсу розсіюється	И	Комунальна власність

5. Трансакції та трансакційні витрати

Мета – опанувати основи трансакційної теорії, з'ясувати природу, сутність та види трансакційних витрат, усвідомити досвід їх кількісного оцінювання та шляхи мінімізації.

Питання для розгляду

- 5.1. Трансакції: поняття, види та значення.
- 5.2. Трансакційні витрати: поняття, види та значення.
- 5.3. Зовнішні ефекти і трансакційні витрати. Теорема Р. Коуза та її значення.
- 5.4. Досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат. Шляхи їх мінімізації.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: сутність трансакційних витрат, усвідомлювати підходи та критерії їхньої класифікації, методи розрахунку та шляхи зниження в ринковій економіці;

уміти: визначати розміри трансакційного сектору економіки та величину трансакційних витрат.

Основні категорії й поняття

Витрати вимірювання – це витрати, необхідні для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода.

Витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки (*cost of opportunistic behavior*) – це витрати, пов'язані з контролем за дотриманням умов угоди і запобіганням опортунізму, тобто відхиленню від цих умов.

Витрати специфікації та захисту прав власності (*cost specification and protection of property rights*) – це витрати, пов'язані з утриманням судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту.

Витрати укладання угод – це витрати, що відображають затрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди.

Внутрішні екстерналії (*internal externality*) – це ефекти, що є зовнішніми щодо даних контрактних відносин, але внутрішніми стосовно тих, хто бере участь у контракті.

Зовнішні екстерналії (*external externalities*) – це ефекти, що є зовнішніми не тільки щодо даних контрактних відносин, але й стосовно тих, хто бере участь у контракті.

Зовнішній ефект (*externality*) – це не відображені в системі цін економічні вигоди (витрати), які отримують економічні агенти.

Теорема Коуза (*Coase theorem*) – за умови нульових трансакційних витрат первісний розподіл прав власності не впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів і структуру виробництва.

Трансакційні витрати (*transaction cost*) – це витрати, що виникають у процесі обміну правами власності індивідів в умовах неповної інформації або захищають їх за тих же умов. Вони становлять відносну цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій (для планування, укладання й виконання, адаптації й контролю за виконанням поставлених завдань у різних структурах, що упорядковують відносини між економічними агентами, які здійснюють обмін правами власності й свобод).

Трансакція (*transaction*) – це діяльність у формі "відчуження або присвоєння прав власності й свобод, що прийняті в суспільстві", яка здійснюється в процесі планування, укладання й виконання угод, а також адаптації до непередбачених обставин.

Трансформаційні витрати (*transformation cost*) – це елемент витрат виробництва, виникнення яких пов'язане з використанням ресурсів для виробництва продукту через змінення їх фізичної форми, а також переміщенням його у просторі й (або) у часі.

5.1. Трансакції: поняття, види та значення

Поняття "трансакційні витрати" є одним із ключових у сучасній інституціональній теорії. Мабуть тому останню часто називають економічною теорією трансакційних витрат, а ключовий напрям аналізу – трансакційним аналізом. Її створення пов'язують з іменами видатних економістів Р. Коуза та О. Уільямсона. Об'єктом вивчення цієї теорії є багатостороння угода як форма організації, а базовою одиницею аналізу вважається акт економічної взаємодії, угода, *трансакція*.

Тому, перш ніж говорити про сутність, значення й види трансакційних витрат, їхню динаміку та кількісне оцінювання, слід розібратись із висхідним поняттям "трансакції".

У широкому розумінні під *трансакцією* (від лат. *transactio* – угода, операція; від англ. *trans* – між, *action* – дія) сучасні інституціоналісти вбачають не обмін товарами, а акти взаємодії щодо відчуження й/або присвоєння прав власності й свободи, прийнятих у суспільстві. Зазвичай ці права реалізуються в ході планування, виконання й контролю за дотриманням угод, а також адаптації до непередбачених обставин [3, с. 54; 11, с. 188]. Це визначення, у певному сенсі, кореспондується з запропонованим ще Дж. Коммонсом у статті *Institutional Economics*: "трансакції – це не обмін товарами, а відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством" [16, с. 652]. На думку Дж. Коммонса, суспільство, в даному випадку, є не суб'єктом, а сукупністю суб'єктів, які взаємодіють між собою, що цілком відповідає принципам методологічного індивідуалізму.

Використання Дж. Коммонсом правової категорії для визначення "трансакції" зумовлено тим, що "права свободи" не належать до прав власності в юридичному сенсі, навіть якщо обмежитися континентальною правовою традицією та врахувати особливості звичайного права. До речі, сьогодні в межах НІЕТ, завдяки акценту на стимули під час з'ясування значення прав для пояснення дій і взаємодій економічних агентів, "права свободи" теж розглядаються як підвид прав власності.

Слід зауважити, що існує дещо інший підхід до визначення "трансакції". Він базується на положенні, що інститути забезпечують поширення волі окремої людини за межі сфери, де вона здатна впливати безпосередньо своїми діями, тобто на оточуюче середовище й поза межі фізичного контролю. Цей підхід передбачає визначення обмежень, соціального фону або контексту, в якому вони (дії) розглядаються. У результаті, *трансакція* виявляється дією, зумовленою взаємодією між людьми, але з урахуванням ключових теоретичних припущень про переслідування останніми власних егоїстичних інтересів та про обмеженість ресурсів.

Зрозуміло, що, в неявній формі, *трансакція* "відображає" вплив таких видів соціальних відносин, як конфлікт, залежність і порядок [40]. Під *конфліктом* розуміють відношення взаємовиключення щодо використання обмеженого ресурсу. Під *взаємозалежністю* – відношення, що

відображає взаємне розуміння можливостей підвищення добробуту за допомогою взаємодії. І, нарешті, під *порядком* – відношення, за допомогою якого визначається не тільки сумарний вигравш, але і його розподіл між зацікавленими сторонами.

З цього боку, трансакцію можна сприймати як процес переміщення або відтворення прав власності. Але слід пам'ятати про необхідність не ототожнювати трансакцію з близьким за змістом, але меншим за охопленням економічних явищ, поняттям угоди.

У цілому трансакції можна розрізнити за цілою низкою ознак. Згідно з [90, с. 115], вони можуть бути: 1) загальними або специфічними, тобто стосуватися стандартних або унікальних ресурсів; 2) одноразовими або такими, що повторюються регулярно; 3) слабо або сильно залежними від непередбачених майбутніх подій; 4) з легко- або з важкозмінними результатами (виходячи зі ступеня ефективності контролю за їх здійсненням); 5) автономними або щільно пов'язаними з іншими трансакціями; 6) формальними або неформальними; 7) простими або складними; 8) короткостроковими або довгостроковими.

На рис. 5.1 наведена класифікація *головних видів трансакцій* Дж. Коммонса, які можна вирізнити за функціями учасників (рис. 5.1).

Як можна бачити, типологія трансакцій Дж. Коммонса демонструє можливості порівняльного аналізу інституціональних альтернатив, які опосередковують обміни між економічними агентами з приводу обмежених благ.

Тоді як типологія О. Уільямсона, сформована за критеріями частоти, специфічності активів та невизначеності, містить чотири рівні:

- 1) елементарний або разовий обмін на анонімному ринку;
- 2) обмін масовими товарами, що повторюється;
- 3) контракт, пов'язаний з інвестиціями в специфічні активи, що повторюється;
- 4) інвестиції в унікальні (ідіосинкратичні) активи [73, с. 52].

Слід зауважити, що актив вважають специфічним, якщо його використання дає максимальний ефект у межах певної трансакції (контракту), а альтернативне використання є куди менш вигідним. Актив вважають ідіосинкратичним, якщо за умови альтернативного вживання (у разі вилучення його із даної трансакції) він втрачає цінність взагалі, або його цінність стає незначною [10].



Рис. 5.1. Три головних види трансакцій Дж. Коммонса [16, с. 652]

Класифікація Р. Коуза, побудована з урахуванням сфери здійснення взаємодій між економічними агентами, включає два види трансакцій:

1) внутрішньо фірмові (неринкові) трансакції (де контрагентами є колеги однієї й тієї ж фірми), що здійснюються завдяки організаційним зусиллям підприємця;

2) ринкові трансакції (де взаємодіють сторонні партнери), що по суті вважаються короткостроковими контрактами.

І, нарешті, варто звернути увагу на класифікацію Д. Бромлі, за якою вирізняють трансакції товарні та інституціональні. Під товарними трансакціями він розуміє операції з правами власності, здійснювані в рамках існуючої системи суспільних правил, що не передбачають зміни діючої інституціональної структури. Під інституціональними трансакціями – операції з правами власності, що супроводжуються зміною суспільних правил, що передбачають зміни діючої інституціональної структури.

Цілком зрозуміло, що залежно від обставин, економічна взаємодія індивідів може відбуватись за допомогою трансакцій різного типу, яким будуть відповідати свої трансакційні витрати.

5.2. Трансакційні витрати: поняття, види та значення

Визначення сутності та видів трансакцій дозволяє перейти до всебічного розгляду ключового для інституціональної теорії поняття трансакційних витрат. Як відомо, критика положення неокласичної теорії про те, що обмін відбувається без витрат, стала приводом для введення в науковий обіг поняття "трансакційні витрати" (*transaction cost*). Це, у свою чергу, дозволило науковцям трактувати інститути не через класові інтереси, а й з точки зору економії на витратах.

Як відомо, поняття було впроваджено Р. Коузом в статті "Природа фірми" (1937) з метою пояснення існування протилежних ринку ієрархічних структур – так званих "островків свідомості" – фірм і організацій. Створення останніх Р. Коуз пов'язував з їхніми відносними перевагами щодо можливості економії трансакційних витрат. Він довів, що використання ринкового механізму не обходиться суспільству безкоштовно, а вимагає витрат, часом – великих. На думку вченого, на відміну від виробничих витрат, що залежать від обсягів і технології виробництва, трансакційні витрати виникають у процесі економічної взаємодії між ринковими агентами.

Вважається, що таким чином Р. Коузу вдалося поставити та розв'язати одну з найскладніших проблем економіки ХХ ст. – проблему визначення оптимуму між "свідомим контролем" мікро- і макроекономіки та її ринковим регулюванням. Основним засобом знаходження якого, на думку Р. Коуза, є облік ринкових трансакційних витрат та їх зіставлення із внутрішньофірмовими витратами.

Наступний етап розвитку теорії трансакційних витрат прийшовся на другу половину ХХ ст. Його пов'язують з іменами: К. Ерроу, Дж. Стіглера, А. Алчіана, Г. Демсеця та О. Уільямсона. Ці вчені вийшли на новий рівень абстракції, об'єднавши витрати функціонування фірми та ринку й протиставивши їх трансформаційним витратам.

Усі вони так чи інакше підтримали таке загальне визначення: *трансакційні витрати* – це витрати, що виникають у процесі обміну правами власності індивідів в умовах неповної інформації або захищають їх за тих же умов.

Слід нагадати про існування дещо іншого визначення, пов'язаного з поняттям трансакції. А саме: *трансакційні витрати* – це витрати ресурсів на планування, адаптацію та контроль за виконанням обов'язків

індивідів у процесі відчуження чи присвоєння прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві. Саме це визначення дозволило науковцям дійти висновку, що в ринковій економіці витрати виробництва складаються із: *трансформаційних витрат*, пов'язаних зі зміною або відтворенням фізичних характеристик благ, *трансакційних витрат*, що відображають зміни або відтворення "правових" характеристик, та *організаційних витрат*, що пов'язані із забезпеченням контролю й розподілу ресурсів у межах фірми. Цілком зрозуміло, що трансакційні та організаційні витрати є взаємопов'язаними поняттями, тому що зростання одних призводить до скорочення інших і навпаки.

Цікавими, на думку авторів, є підходи до визначення трансакційних витрат, що належать К. Ерроу та Р. Коузу. Згідно з першим, трансакційні витрати в економічній системі подібні феномену тертя у фізичних об'єктах [79, с. 66]. Згідно з другим, трансакційні витрати – це витрати користування ринковим механізмом.

І, нарешті, якщо пристати на позицію А. Шастітко про те, що економіка є системою життєзабезпечення, то під трансакційними витратами можна розуміти витрати експлуатації економічної системи. Що цілком кореспондується з позицією К. Ерроу: трансакційні витрати – це витрати з підтримання на ходу економічних систем. І, певним чином, – з позицією С. Чанга, озвученою А. Шастітко: трансакційні витрати – це витрати, існування яких неможливо собі уявити в економіці Робінзона Крузо [11, с. 213].

Як свідчать результати стислого термінологічного дослідження, саме наявність різних підходів щодо формулювання визначення трансакційних витрат призводить до виникнення різноманітних класифікацій останніх. Слід перейти до розгляду деяких із них.

Використання аналогії К. Ерроу – Я. Корнаї – О. Уільямсона підводить до виділення двох істотних характеристик трансакційних витрат: по-перше, елемент неспівпадання економічних інтересів агентів, що взаємодіють у процесі обміну правами власності, і, по-друге, елемент невизначеності, що його супроводжує. Тоді *трансакційні витрати* можна розглядати як витрати з координації діяльності економічних агентів і зняття розподільного конфлікту між ними.

З часом, демонструючи певну спадкоємність із попередниками, П. Мілгром і Дж. Робертс запропонували власну класифікацію трансакційних витрат. До її складу вони включили:

1) витрати, пов'язані з координацією (витрати визначення особливостей контракту, витрати визначення партнерів і витрати безпосередньої координації);

2) витрати, пов'язані з мотивацією (витрати, пов'язані з неповнотою інформації та витрати, пов'язані з подоланням можливої опортуністичної поведінки).

Заслугове ретельного розгляду позиція Д. Норта, згідно з якою значні витрати на інформацію є ключем до розуміння трансакційних витрат. Останні, поряд із витратами виробничих факторів, використаних для зміни фізичних властивостей ресурсу, є частиною трансформаційних витрат. Вони "складаються з витрат оцінювання корисних властивостей об'єкта обміну, витрат забезпечення прав і примусу до їх дотримання". Саме витрати забезпечення прав і примусу, на думку Д. Норта, є джерелом соціальних, політичних та економічних інститутів.

Відповідно до класифікації, запропонованої К. Менаром, трансакційні витрати умовно підрозділяються на: витрати вичленовування (аналогічні "ухилянню"); інформаційні витрати; витрати масштабу; витрати поведіння.

На відміну від попередньої, класифікація Т. Еггертссона базується на пріоритеті витрат пошуку інформації про ціни та якість товарів, а також про їх потенційних покупців і продавців. На його думку, цей вид витрат умовно розподіляється на підвиди, пов'язані з пошуком: вигідної ціни; інформації про наявні товари; адекватної інформації про продавців та покупців.

Як визнано науковою спільнотою, класифікація трансакційних витрат Д. Норта й остаточно сформульована Т. Еггертссоном, є найбільш авторитетною. Відповідно до неї, до складу трансакційних витрат відносять: витрати пошуку інформації; ведення переговорів; вимірювання; специфікації й захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки. Спроба О. Уільямсона співвіднести трансакційні витрати з етапами укладання угоди привела до створення класифікації, що враховує допоміжні інституції *ex ante* та *ex post*. У якості етапів укладання угоди він запропонував: пошук партнера, узгодження інтересів, оформлення угоди, контроль за її виконанням тощо.

Класифікація трансакційних витрат О. Уільямсона наведена у вигляді табл. 5.1.

Класифікація трансакційних витрат за О. Уільямсоном [73]

Витрати <i>ex ante</i>	Витрати <i>ex post</i>
<i>Витрати пошуку інформації</i> включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера і про ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації	<i>Витрати моніторингу й попередження опортунізму</i> стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди і запобігання опортунізму, тобто відхилення від цих умов
<i>Витрати ведення переговорів</i> включають витрати на ведення переговорів про умови обміну, про вибір форми угоди	<i>Витрати специфікації й захисту прав власності</i> включають витрати на утримання судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
<i>Витрати виміру</i> стосуються витрат, не обхідних для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода	<i>Витрати захисту від третіх осіб</i> включають витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, мафії тощо) на частину корисного ефекту, що отримують в результаті угоди
<i>Витрати укладання контракту</i> відображають витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди	–

Не менш актуальним критерієм у ході визначення типології трансакційних витрат є врахування порівняльних переваг різних видів витрат і можливостей економії на них. У ході цього вважаються однаково значущими не тільки їх різноманітності, але й ендогенності. Заснована на таких критеріях класифікація включає такі види витрат: ринкові, внутрішньофірмові та суспільні. Перші – *трансакційні ринкові витрати* – переважно містять витрати на отримання інформації та ведення переговорів. А також витрати, що виникають на ринку праці до підписання договору про найм. Другі – *внутрішньофірмові трансакційні витрати* – це витрати, пов'язані з реалізацією угод між фірмою й особами, що в ній зайняті.

Класифікація внутрішньофірмових трансакційних витрат, перелік проблем, що вони викликають, і способи їх вирішення подані в табл. 5.2.

Внутрішньофірмові трансакційні витрати [9, с. 92]

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

Слід зауважити, що особливої уваги під час розгляду внутрішньофірмових трансакційних витрат потребує проблема контролю за поведінкою сторін контракту. У зв'язку із чим О. Уільямсон запровадив термін "опортуністична поведінка".

Під опортуністичною розуміють несумлінну поведінку, що порушує умови угоди або спрямовується на отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера. Така поведінка може супроводжуватись ухилянням від дотримання умов контракту, і навіть діями, коли людина реалізує власні інтереси, не зважаючи на міркування моралі та всупереч встановленим правилам. Опортунізм не слід ототожнювати з простим егоїзмом (коли фіксовані правила все ж таки виконуються).

Зазвичай опортуністичну поведінку "супроводжують" хитрощі, підступність, неправда, злочинство, шахрайство, а також надання неповної або перекошеної інформації, особливо коли мова йде про навмисний обман, введення в оману, приховування істини або інші методи заплутування партнера. Окрім того її "супутниками" вражаються невизначеність та неспівпадання інтересам контрагентів.

5.3. Зовнішні ефекти і трансакційні витрати. Теорема**Р. Коуза та її значення**

Представники неокласичної економічної теорії розглядають зовнішні ефекти (екстерналії) як наслідок прояву провалу ринку, точніше недосконалості його цінового механізму. Вони вважають, що виникнення

зовнішніх ефектів відбувається, коли не всі вигоди або витрати відображаються в системі цін, що, у свою чергу, призводить до порушення принципу ефективності розміщення ресурсів (умов Парето-оптимальності). Зовнішні ефекти, що створюють додаткову вигоду для третіх осіб, вважаються *позитивними*. Як правило, вони збільшують продуктивність або корисність зовнішніх суб'єктів. І, навпаки, якщо зовнішні ефекти призводять до додаткових витрат третіх осіб, вони вважаються *негативними*, тобто такими, що знижують продуктивність або корисність зовнішніх суб'єктів.

Альтернативу неокласичному підходу складають погляди представників сучасної інституціональної теорії. Останні вважають: оскільки існують нецінові компоненти контрактів, то можуть мати місце й інші способи обліку вигод і витрат [1, с. 32]. Тому під *зовнішніми ефектами* вони розуміють величину корисності або витрат, яка не знайшла відображення в умовах контракту (тобто не була специфікована). На їхню думку, позитивні зовнішні ефекти відображають відмінність між суспільними і приватними вигодами, а у випадку негативних зовнішніх ефектів – між приватними і суспільними витратами [24; 32].

У будь-якому випадку інституціоналісти, по-перше, сприймають зовнішні ефекти як результат недовикористання теоретично можливих вигод від добровільного обміну і пов'язують їх з ненульовими трансакційними витратами. По-друге, вони вважають, що різноманіття зовнішніх ефектів є наслідком різноманіття форм взаємодії між економічними агентами – трансакцій. Тому існують різні класифікації зовнішніх ефектів.

Перша класифікація ґрунтується на напрямі, точніше "знаку" ефекту. Відповідно до нього виділяють *позитивні* та *негативні ефекти* (екстерналії). Відповідно до другого критерію, виходячи з особливостей виникнення, зовнішні ефекти можуть бути *споживчими*, *технологічними* або *грошовими*. Наприклад, виникнення *споживчого зовнішнього ефекту* пов'язують із наявністю прямої функціональної залежності корисності від кількості блага, що споживається окремим споживачем, та одночасною оберненою функціональною залежністю для іншого споживача. Виникнення *технологічного зовнішнього ефекту* може бути наслідком технологічної залежності випуску одного економічного агента від обсягу вироблених благ іншого агента. А виникнення *грошового зовнішнього ефекту* – результатом впливу на величину доходу або витрат одного економічного агента обсягів виробництва, цінової політики, реклами та інших прийомів конкуренції іншого економічного агента.

І, нарешті, інтереси сторін, що під час укладання контракту обмінюються правами власності, теж слугують критерієм класифікації. Відповідно до нього виділяють *внутрішні* та *зовнішні екстерналії*. Під внутрішніми розуміють такі ефекти, що є зовнішніми стосовно даного контрактного відношення, але внутрішніми стосовно групи, що бере участь у контракті. Під зовнішніми розуміють такі ефекти, що є зовнішніми не тільки щодо даної контрактної угоди, але й стосовно групи суб'єктів, що беруть участь у контракті.

Слід зауважити, що побічний ефект може розповсюджуватися не тільки на споживачів певного блага, але й на інших людей, що безпосередньо не є учасниками трансакції. Звідки можлива ситуація, коли для певних споживачів блага даний ефект є внутрішнім, а для інших людей – зовнішнім. Оскільки результати впливу негативних і позитивних зовнішніх ефектів зазвичай виявляються симетричними (змінюється тільки "знак"), переважний інтерес для дослідників мають саме зовнішні ефекти.

Дослідники екстерналій вважають, що зовнішні ефекти є побічними результатами ігнорування нескоординованих індивідуальних рішень економічних агентів щодо створюваних у ході їхньої основної діяльності шкідливих впливів (вигод), які завдаються іншим агентам. Шкідливий вплив сприймається як неоптимальний стан і, одночасно, як порушення принципу економічної ефективності (або справедливості у правовому сенсі). Це, у свою чергу, припускає виправлення неоптимальності через інтерналізацію зовнішніх ефектів.

Процес *інтерналізації* – це перетворення зовнішніх витрат (вигод) в елемент приватних витрат (вигод), або наближення граничних приватних витрат (вигод) до суспільних граничних витрат (вигод).

Процес інтерналізації зовнішніх ефектів пов'язаний із перетворенням екстерналій на інтерналії (коли зовнішні витрати стають внутрішніми). *Інтерналії* – це витрати або вигоди, отримані учасниками угоди, що не були обговорені під час її укладання.

Існує багато історично відомих способів виправлення неоптимальних ситуацій із зовнішніми ефектами. І майже всі вони пов'язані з втручанням з боку держави (наприклад, "військовий комунізм" та "госпрозрахунковий соціалізм").

Згідно з [1, с. 114], перелік способів інтерналізації можна продовжити: запровадження корегуючих податків чи субсидій; запровадження кількісних обмежень або змішаних форм інституційної реакції на зовнішні

ефекти; специфікація первинних прав власності з подальшим обміном ними; інтеграція (вертикальна, горизонтальна, конгломератна) тощо.

Теоретичним ключем до вирішення неоптимальних ситуацій із зовнішніми ефектами вважається *теорема Коуза*. Її загальний зміст полягає в такому: неважливо, хто спочатку володіє правом власності на ресурс, головне те, що в результаті правом власності на ресурс володітиме той, хто більше його цінує. Або: незалежно від того, як розподілені права власності, остаточний розподіл прав дозволяє максимізувати суспільний добробут.

Взагалі існує багато варіацій формулювання теореми. Найбільш відомими вважаються ті, що належать Р. Коузу та Дж. Стіглеру.

Порівнюючи систему ціноутворення, що включає відповідальність за збиток від негативних зовнішніх ефектів, із системою ціноутворення, коли такої відповідальності немає, Р. Коуз дійшов висновку, що якщо сторони можуть домовитися самі, а витрати таких переговорів мізерно малі, то в обох випадках в умовах досконалої конкуренції досягається результат, який максимізує цінність виробництва [43; 44].

Формулювання теореми Р. Коуза можна подати в такий спосіб: за наявності трьох умов, а саме, чіткої специфікації прав власності, нульових трансакційних витратах і відсутності ефекту багатства, первісний розподіл прав власності буде нейтральним стосовно кінцевого розміщення ресурсів.

Труднощі реалізації положень теореми полягають, по-перше, в складності кількісного оцінювання суспільного добробуту; по-друге, в складності чіткої специфікації прав власності; по-третє, у високих трансакційних витратах, що їх супроводжують. Тому інколи дослідники обмежуються лаконічним формулюванням: якщо трансакційні витрати дорівнюють нулю, то остаточне розміщення ресурсів Парето-оптимальне незалежно від первинного розподілу прав власності.

Теорема Р. Коуза в інтерпретації Дж. Стіглера виглядає так: якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) залишатиметься незмінною і ефективною незалежно від змін у розподілі прав власності. Існує важливе доповнення Дж. Стіглера: в умовах досконалої конкуренції приватні і соціальні витрати будуть рівні".

Слід зауважити, що теорема Р. Коуза є загальновизнаним досягненням економічної думки ХХ ст. Вона має кілька важливих теоретичних і практичних висновків.

По-перше, теорема Р. Коуза розкриває економічний зміст прав власності. Згідно з Р. Коузом, розбіжності між приватними й соціальними витратами й вигодами є наслідком розмитості прав власності. Якщо ці права визначені чітко, то екстерналії можуть бути інтерналізовані, а зовнішні витрати стануть внутрішніми.

По-друге, теорема Р. Коуза знімає стандартні обвинувачення в руйнуванні навколишнього середовища, висунуті проти ринку і приватної власності. Згідно з Р. Коузом, подолання екстерналій можливе через створення нових прав власності в тих галузях, де вони були нечітко визначені. На думку вченого, не провали ринку, а провали держави (неякісне законодавство, недостатній розвиток приватної власності) є джерелом зовнішніх ефектів.

По-третє, теорема Р. Коуза виявляє ключове значення трансакційних витрат. Коли вони позитивні, розподіл прав власності перестає бути нейтральним фактором і починає впливати на ефективність і структуру виробництва.

По-четверте, теорема Р. Коуза доводить, що посилення на зовнішні ефекти є недостатньою підставою для державного втручання. У разі низьких трансакційних витрат – воно зайве, в разі високих – далеко не завжди економічно виправдане. На думку дослідника, дії держави пов'язані з позитивними трансакційними витратами, а отже, "результат лікування може бути гіршим за саму хворобу".

По-п'яте, теорема Р. Коуза дозволяє пояснити виникнення й межі розповсюдження різних форм інституціональних угод, або інституціональних улаштувань.

По-шосте, теорема Р. Коуза дозволяє інтерпретувати хід інституціональних трансформацій, пов'язаних із реструктуризацією режимів прав власності або зміненням правил, що створюють інституціональне середовище.

Слід зауважити, що висновки Р. Коуза виконуються лише для обмеженої кількості учасників угоди (двох-трьох). Під час зростання кількості трансакційні витрати зростають, і передумова про їхнє нульове значення стає некоректною. Крім того, інколи витрати на проведення переговорів є настільки високими, що можуть переважити вигоди від цих переговорів.

І, нарешті, на практиці держава досить часто зіштовхується з певними проблемами коректування зовнішніх ефектів. Наприклад,

високими трансакційними витратами збору інформації щодо суб'єктів оподаткування й субсидування, оцінки розміру податку (субсидії), практичних вимірів та висновків контрактів і т. д. Якщо ж зовнішні ефекти торкаються невеликої кількості людей, розміри "впливів" несуттєві, а права власності чітко специфіковані, ситуація взагалі не має потреби у втручанні держави й ринок здатний самостійно впоратися із проблемою.

5.4. Досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат. Шляхи їх мінімізації

Обмеженість практичного застосування теорії трансакційних витрат пов'язана зі складністю визначення та кількісного оцінювання останніх. Цілком зрозуміло, що коли угоди мають суто ринковий характер, то їх можна виміряти. Однак трансакційні витрати (ТАВ), пов'язані зі стоянням у чергах, нормуванням споживання, дачею хабарів тощо, виміряти їх неможливо.

У цьому контексті слід розглянути існуючі способи прямого й непрямого оцінювання трансакційних витрат [7, с. 142–143].

Спроба прямого виміру ТАВ за часткою трансакційного сектору у ВВП США за 1870–1970 рр. належить Дж. Уоллісу й Д. Норту. У роботі 1986 р. автори враховують тільки ринковий компонент ТАВ й називають його трансакційними послугами. Загальний обсяг трансакційних послуг складається із двох частин. По-перше, це послуги трансакційного сектору, що включає оптову й роздрібну торгівлю, страхування, банківську справу й т.д. По-друге, це трансакційні послуги, але які надаються усередині "трансформаційного сектору", тобто це витрати на апарат керування, організацію збуту й постачання й тощо у різних галузях цього сектору. Крім того, авторами були виокремлені приватний і державний трансакційний сектори.

Відповідно до розрахунків із використанням національних рахунків частка трансакційних послуг приватного сектору у ВВП США збільшилася з 23 % у 1870 р. до 41 % у 1970 р., а державного сектора – з 3,6 % у 1870 р. до 13,9 % у 1970 р., що в сумі становить зростання із 26,1 до 54,7 %. Частина цього зростання пояснюється переміщенням ТАВ із позаринкової сфери на ринок, але інша частина становила реальне інвестування ресурсів. Автори виокремили три фактори збільшення трансакційного сектору в економіці США: 1) поглиблення спеціалізації й поділу праці, що множить сукупний обсяг мінових

операцій; 2) технічний прогрес у промисловості й на транспорті, що супроводжувався збільшенням розміру фірм; 3) посилення ролі уряду в його взаємодії із приватним сектором.

Х. Демсець у роботі "Витрати трансакціонування" (1968 р.) прямо вимірює й оцінює витрати використання організованих фінансових ринків, з огляду на різницю між курсами продажу й придбання разом із винагородою брокерів. На противагу цьому О. Уільямсон у 1985 р. використовує непрямий метод. Учений звертає увагу на певні взаємини між специфічними інвестиціями (такими, як типи використовуваних контрактів), коли вимірює ТАВ. Основна ідея тут у тому, що характеристики інституціональної структури (і прав власності) значно впливають на рівень трансакційних витрат. П. Джоскоу, дотримуючись подібного підходу, показує важливість інституціональних угод для ТАВ у роботі 1985 р., заснованій на досвіді підприємств із виробництва електроенергії.

Обмірювані або невимірювані трансакційні витрати мають велику цінність. Без них не можуть бути адекватно зрозумілі ні економічне поводження, ні інституціональні угоди. Позитивні ТАВ призводять до таких наслідків:

1) заважають, а в окремих випадках повністю блокують утворення ринків;

2) перешкоджають повній реалізації взаємних вигод обміну, тому що можна відмовитися від тих благ, які повинні бути спрямовані на забезпечення обміну, а це гальмує одержання економічного прибутку;

3) заважають реалізації принципу порівняльної переваги, що лежить в основі торгівлі й, отже, економічного зростання;

4) ускладнюють пошук нових можливостей використання відомих ресурсів або відкриття нових ресурсів за умови заданих альтернатив їхнього застосування;

5) перешкоджають зміні існуючих правил гри, виступаючи як витрати інституціональної трансакції.

У цілому поняття трансакційних витрат має ключове значення в сучасній інституціональній економіці. Стає можливим пояснення еволюції інститутів, у тому числі змін, що залежать від попереднього шляху розвитку. Економія трансакційних витрат розглядається як стимул інституціональної трансформації.

Існують такі методи виміру трансакційних витрат [52]:

- метод аналізу офіційних даних, наданих статистичними, урядовими та іншими установами;

- метод складання загальної величини трансакційних витрат угоди "на око";
- метод специфікації трансакційних витрат;
- метод збору даних шляхом анкетування чи опитування економічних суб'єктів.

Питання для самодіагностики знань

1. Як ви розумієте сутність поняття "трансакція"? Які типи трансакцій виділяли Дж. Коммонс та О. Уільямсон?
2. Чим трансакція відрізняється від обміну товарами (послугами)?
3. Наведіть відомі вам варіанти формулювання теореми Р. Коуза.
4. Що таке трансакційні витрати, які їх види та класифікації ви знаєте?
5. Назвіть етапи розвитку теорії трансакційних витрат та її представників.
6. Чи може розподіл трансакційних витрат між учасниками обміну впливати на загальну величину цих витрат?
7. Дайте визначення і наведіть класифікацію зовнішніх ефектів.

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Трансакційні витрати: зміст, значення, види та динаміка.
2. Проблема кількісного оцінювання трансакційного сектору (дослідження Дж. Уолліса та Д. Норта на прикладі економіки США).
3. Специфічність активів: поняття та типологія. Проблема вимагання під час інвестування в специфічні активи та механізми її запобігання.
4. Опортуністична поведінка: економічна сутність, форми та шляхи попередження.
5. "Інституційні пастки" в українській економіці, пошук шляхів виходу.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте аргументовану відповідь на запитання: який із варіантів формулювання теореми Р. Коуза вважається сильним і 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;

в) за умови нульових трансакційних витратах первісний розподіл прав власності не впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів і структуру виробництва.

2. Дослідіть:

- процес виникнення фірми як результат наявності витрат функціонування ринкового механізму;
- податки як трансакційні витрати.

3. Наведіть найвідоміші методики кількісного оцінювання трансакційних витрат. Визначіть межі їх застосування до аналізу економік, що трансформуються.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. До складу зовнішніх ефектів за критерієм напряду дії належать:

- а) виробничі та споживчі екстерналії;
- б) трансформаційні екстерналії;
- в) технологічні екстерналії;
- г) правильна відповідь: а) та в).

2. До основних факторів зниження трансакційних витрат відносять:

- а) якісну специфікацію прав власності;
- б) стандартизацію;
- в) інформаційні технології;
- г) усі відповіді правильні.

3. Укажіть види трансакційних витрат, які належать до класифікації витрат підписання угоди:

- а) витрати *ex ante* та *ex post*;
- б) витрати координації;
- в) витрати мотивації;
- г) правильна відповідь: б) та в).

4. Укажіть види трансакційних витрат, які належать до класифікації Мілгрота – Робертса:

- а) витрати *ex ante* та *ex post*;
- б) витрати координації;
- в) витрати мотивації;
- г) правильна відповідь: б) та в).

5. Укажіть вид трансакційних витрат, який не належить до запропонованої К. Менаром класифікації:

- а) вичленовування;
- б) інформаційні;
- в) раціонування;
- г) поводження.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Трансакційні витрати – це відносна цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій для:

- а) планування;
- б) адаптації;
- в) укладання угод;
- г) виконання угод;
- д) контролю за виконанням поставлених завдань у різних структурах.

2. Які з наведених трансакцій належать до типології Дж. Коммонса:

- а) інституціональна трансакція;
- б) торгова (переговорна) трансакція;
- в) трансакція управління;
- г) внутрішньофірмова трансакція;
- д) трансакція раціонування;
- є) ринкова трансакція

3. До основних видів трансакційних витрат, згідно з класифікацією Д. Норта та Т. Еггертссона, належать:

- а) витрати пошуку інформації та ведення переговорів;
- б) витрати, пов'язані зі зміною фізичних властивостей блага;
- в) витрати моніторингу та контролю за дотриманням умов контракту;
- г) витрати складання й підписання контракту;
- д) витрати на здійснення примусу дотримання умов контракту та на захист прав власності.

4. До витрат специфікації та захисту прав власності зазвичай відносять витрати, що:

- а) пов'язані з утриманням судів та арбітражу;
- б) пов'язані з витрачанням часу та ресурсів;

в) необхідні для відновлення порушених у ході виконання контракту прав;

г) пов'язані з втратами від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту;

д) пов'язані зі зміною фізичних властивостей блага.

5. Витрати опортуністичної поведінки вважають наслідком:

а) ухилення від умов контракту;

б) труднощів з контролю за поведінкою сторін контракту;

в) недостатнього володіння інформацією однією зі сторін контракту;

г) несумлінної поведінки однієї зі сторін контракту;

д) недостатнього володіння нормативною базою однією зі сторін контракту.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Чи може неписьменна людина діяти раціонально?

2. Чи можна вважати повсякденну покупку жуйок у найближчому кіоску проявом абсолютно раціональної поведінки споживача?

3. Чи будуть дії середнього студента при підготовці до іспиту ілюстрацією моделі неповної раціональності?

4. Чи є віддзеркаленням норми емпатії поведінка вимогливого до студентів викладача?

5. Чи можна вважати правила дорожнього руху інститутом?

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Елемент витрат виробництва, виникнення яких пов'язане з використанням ресурсів для виробництва продукту через змінення їх фізичної форми, а також переміщенням його у просторі й (або) у часі	А	Трансакційні витрати

Закінчення табл. 5.3

1	2	3	4
2	У разі нульових трансакційних витрат первісний розподіл прав власності не впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів і структуру виробництва	Б	Витрати попередження опортуністичної поведінки
3	Діяльність у формі "відчуження або присвоєння прав власності й свобод, що прийняті в суспільстві", яка здійснюється в процесі планування, укладання й виконання завдань, а також адаптації до непередбачених обставин	В	Витрати вимірювання
4	Відносна цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій	Г	Внутрішні екстерналії
5	Витрати на контроль за дотриманням умов угоди і запобігання опортунізму, тобто відхилення від цих умов	Д	Зовнішні екстерналії
6	Витрати, пов'язані з утриманням судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту	Е	Зовнішній ефект
7	Витрати, необхідні для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода	Є	Витрати специфікації та захисту прав власності
8	Ефекти, що є зовнішніми по відношенню до даних контрактних відносин, але внутрішніми стосовно тих, хто бере участь у контракті	Ж	Трансформаційні витрати
9	Економічні вигоди (витрати), що отримують економічні агенти, які не відображені в системі цін	З	Трансакція
10	Ефекти, що є зовнішніми не тільки по відношенню до даних контрактних відносин, але й стосовно тих, хто бере участь у контракті	И	Теорема Р.Коуза

Розділ 2. Теорія організацій

6. Економічні організації. Інституціональні основи діяльності фірм

Мета – з'ясувати сутність організацій, дослідити фірму як інститут та одночасно організацію, класифікувати та узагальнити існуючі теорії фірми, проаналізувати типологію фірм.

Питання для розгляду

6.1. Сутність організації, її відмінність від інституту.

6.2. Інституціональні основи діяльності підприємства (фірми).
Теорії фірми.

6.3. Типологія фірм.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: економічну сутність організацій; усвідомлювати інституціональну природу фірм та критерії, за якими здійснюється їх класифікація;

уміти: аналізувати організаційну структуру та визначати оптимальний розмір організацій (фірм).

Основні категорії й поняття

Вертикальна інтеграція (*vertical integration*) – це процес заміщення трансакцій на ринках ресурсів і продуктів внутрішньофірмовими трансакціями, який реалізується через уніфікацію прав із прийняття рішень щодо взаємодоповнюючих видів діяльності.

Внутрішньофірмова структура – це певний варіант вирішення проблеми принципала і агента, що зумовлює модель внутрішньої структури певної організації (фірми). Найбільш поширеними вважаються такі типи внутрішньофірмової структури: унітарна (*U-форма*), мультидивізіональна (*M-форма*), холдингова (*X-форма*), а також та змішана (*C-форма*).

Гібридні угоди (*hybrid arrangements, or forms*) – це довгострокові контрактні відносини, за яких сторони зберігають автономність у прийнятті рішень і права власності на активи. Причому вони можуть координувати свої дії в одних сферах, залишаючись конкурентами в інших.

Горизонтальна інтеграція (*horizontal integration*) – це будь-яке проникнення фірми в суміжні сфери діяльності без здійснення вертикальної інтеграції. Під горизонтальною інтеграцією розуміють експансію, здійснювану фірмою шляхом придбання фірм-конкурентів або злиття з ними.

Інституціональні угоди (*institutional arrangements*) – це домовленості між індивідами і/або їх групами, що визначають способи їх кооперації і конкуренції.

Інститути – це норми й правила поведінки, що встановлюють обмеження для вільної поведінки суб'єктів (правила гри).

Інститутопровайдер – це організація, що впливає на інституціональну структуру, виконуючи *роль генератора* й розповсюджувача виробничих інститутів і угод, *роль інкубатора* (вирощування нових інститутів в існуючому інституціональному середовищі), *роль* індивідуального інституціонального *інтегратора* (залучення нових індивідів до складу носіїв даної норми).

Модель "Принципал–Агент" (*Principal-Agent model*) – це модель, у якій зазвичай принципалами виступають власники (акціонери), а агентами – менеджери, які за контрактом чітко усвідомлюють коло обов'язків і принципи розподілу надлишку між ними й власниками. Передбачається, що найбільш сильні стимули до зваженого прийняття рішень мають акціонери, що перебувають у самому кінці черги під час розподілу прибутків і збитків. Отже, саме їм і повинне належати право на залишковий дохід.

Організації – це групи індивідів (гравців), пов'язаних єдністю досягнення певної цілі, але сповідуючих власні інтереси.

Організація – це одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним з її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями іншому учасникові (принципалові).

Ринок (*market*) – у найбільш загальному вигляді – це інститут, що існує для полегшення обміну, або механізм передачі має рацію власності (Тк). Одночасно, ринок – це різновид управлінської структури, за допомогою якої організуються трансакції у формі добровільного обміну правами власності з використанням сигналів цінової системи. Як інституціональна угода ринок "уписаний" у систему правил і норм, що встановлюють кордони прийнятної поведінки агентів.

Теорія агентських відносин (*agency theory*) – це теорія, присвячена розв'язку потенціального конфлікту інтересів, що виникає між власниками (акціонерами), що надають право прийняття рішень менеджерам, які за контрактом чітко усвідомлюють коло обов'язків і принципи розподілу надлишку між ними й власниками.

Типологія фірм – це класифікація, що може виходити з таких критеріїв: розмір фірми, особливості її організації, форма власності, тип ринкової поведінки тощо. Виходячи з ринкової поведінки розрізняють: підприємницьку, капіталістичну, самокеровану та державну фірми.

Фірма (*firm*) – це безліч асиметричних невиборчих обмінів, у яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд (Аузан). Під фірмою розуміють коаліцію власників чинників виробництва, зв'язаних між собою мережею контрактів, внаслідок чого забезпечується мінімізація трансакційних витрат.

6.1. Сутність організації, її відмінність від інституту

Крім інститутів, на ефективність будь-якої економічної системи впливають організації. Як відомо, економічний феномен організації вперше опинився у центрі дослідження А. Маршала, який ототожнював її 1) з поділом праці, 2) з "діловою організацією" (організаційною формою підприємницької діяльності) та 3) з "індустріальною організацією" (промисловістю). Один із засновників інституціоналізму Дж. Коммонс теж не дав чіткого розмежування понять "інститут" і "організація". Він називав інститути колективними діями, що утворюють рамки для дій індивідуальних. Певний час ця термінологічна неоднозначність зберігалась у дослідженнях економістів як на макро-, так і на мікрорівні, а з розвитком інституціональної теорії – була доповнена необхідністю вирізнення й розмежування понять "ринок", "організація" та "інститут".

Сучасні інституціоналісти Д. Норт, О. Уільямсон, Р. Коуз та інші відокремили колективні дії від інституту і назвали їх організацією. Вони також визначили історично відомі форми організації спільної діяльності людей: община, корпорація, асоціація.

Община – це форма організації, за якої обмежена кількість індивідів або надіндивідів (наприклад, община, побудована з фірм) поєднується, щоб досягти єдиної мети. Прикладами общин можуть виступати первісна й християнська общини, середньовічний ремісничий цех і середньовічна торгова гільдія, колгосп тощо.

Корпорація – це форма організації, за якої певна обмежена кількість суб'єктів передають свою свободу і свої права керуючому корпоративному органу, делегуючи йому тим самим реалізацію своїх цілей (індивідуальних цілей щодо засобів перерозподілу доходів). Прикладами корпорацій є: держави-міста за епохи феодалізму; радянська система на чолі з КПРС; фірма, якщо розглядати її як сукупність контрактів не тільки між власниками, а і між власниками і найманими працівниками.

Асоціація – це об'єднання вільних людей, що делегують у цю організацію не всі свої інтереси (на відміну від общини чи корпорації), а тільки їх частину. Цілком зрозуміло, що всі зазначені форми організації не є

ідеальними. І за певних умов кожна із них може слугувати фактором, що сприяє розвитку або, навпаки, гальмує його.

Представники сучасного інституціоналізму, виходячи з того, що угоди укладаються не тільки на ринку, а й поза його межами, у якості ключового критерію вирішення понять взяли ефективність механізму координації взаємодій. І дійсно, якщо ринок – це знеособлений процес обміну або передачі прав власності, то організація – це владний розподіл ресурсів, переваг і ціннісних орієнтирів усередині неї. Такий підхід дав змогу Р. Коузу довести економічну доцільність існування спеціальних, відмінних від ринка установ – фірм та організацій, які допомагають економити трансакційні витрати, а також визначити певні ознаки будь-якої економічної організації (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Ознаки економічної організації [43; 44]

№ п/п	Ознаки організації
1	2
1	Загальна мета, що не може бути зведена до індивідуальних цілей окремих членів організації
2	Набір ресурсів та певний спосіб їх захисту
3	Система офіційно затверджених норм поведінки і форм контролю за їх дотриманням
4	Ієрархічна структура усталених відтворюваних статусів і постійне формальне керівництво
5	Специфічний поділ праці між членами організації
6	Система заохочень (покарань) за участь (неучасть) у справах організації
7	Система координації трансакційних витрат усередині організації

Аналіз табл. 6.1 доводить, що організація визначає рамки взаємодії людей, і тому її можна розглядати як систему соціальних відносин, орієнтованих на досягнення певних загальних цілей. Вона володіє власними ресурсами, має внутрішню нормативну та статусну структури, у межах яких члени організації за відповідну винагороду виконують покладені на них функції. Організація характеризується наявністю специфічних рис: поділ праці між її членами; система заохочень (покарань); система координації трансакційних витрат тощо.

Розуміння сутності організації як одиниці координації було б неповним без співвіднесення її з інститутом, який також визначає рамки взаємодії людей. Для цього слід використати загальновідому порівняльну характеристику А. Олійника [7; с. 244], що наведена у вигляді табл. 6.2.

Порівняльна характеристика понять "організація" та "інститут"

Інститут	Організація
Макроінституціональна категорія	Мікроінституціональна категорія
Визначає рамки взаємодії в цілому	Визначає рамки конкретної взаємодії або взаємодій
Має характеристики чистого суспільного блага	Має характеристики клубного блага
Регулює деперсоніфіковані й нелокальні трансакції	Регулює трансакції в чітких межах, отже, персоніфіковані й локальні
Індивіди не можуть вплинути на процес зміни інститутів	Організації є результатом усвідомленого вибору індивідів
Елемент владних відносин (примус) відсутній	Владні відносини лежать в основі функціонування організацій
Визначає структуру й величину трансакційних витрат	Сприяє економії трансакційних витрат, що задаються інституціональними рамками

На останній відмінності в табл. 6.2 варто зупинитися особливо. Порівняння доводить, що реалізація контракту про найм у межах фірми супроводжується значно меншими трансакційними витратами, ніж у разі реалізації тієї ж самої угоди на ринку в межах контракту про продаж. *Економія трансакційних витрат* виникає внаслідок зникнення потреби у постійному переукладанні контракту, а також завдяки відмові від ретельної специфікації всіх деталей взаємодії (імпліцитна форма контракту).

Слід зауважити, і це – важливо, що із зростанням розмірів організації, коли кількість угод в її організаційних рамках збільшується, виникає проблема *падіння економії трансакційних витрат*. Зростання кількості учасників організації зменшує можливість досягнення єдності їхніх інтересів, а отже, – призводить до зростання витрат моніторингу дій агентів й попередження опортунізму.

За таких умов у випадку фірми принципалові необхідно витратити більше зусиль на моніторинг і контроль, і навіть, переходити до певних структурних змін – через передачу частини повноважень із контролю своїм представникам. Що призводить не тільки до зростання витрат із оплати праці представників інтересів принципала, але й витрат,

пов'язаних із необхідністю контролювати дії самих представників інтересів принципала.

Р. Коуз назвав зменшення ефективності організації (в міру зростання її розміру) "спадною граничною ефективністю менеджменту" і припустив, що завжди існує *межа зростання організації (фірми) стосовно інституту (ринку)*. Він указував, що "зростання фірми триває до того моменту, коли витрати організації додаткової трансакції *всередині* фірми стають рівними витратам здійснення тієї ж трансакції на ринку" [7, с. 245]. Інакше кажучи, економіка, що складається із єдиної фірми, якою, з певною мірою припущення, є командна економіка, *можлива, але неефективна* через спадну граничну ефективність менеджменту.

У зв'язку із зазначеним, доцільно з'ясувати фактори, що визначають оптимальний розмір будь-якої економічної організації, у тому числі і фірми. Адже було б неприпустимим спрощенням говорити про пряму пропорційність внутрішніх фірмових витрат і її розмірів.

На думку О. Кросильникова, оптимальний розмір економічної організації залежить від умов життєздатності й ефективності контрактів різних типів. Звідки величина *оптимального контракту* для конкретної угоди залежить від трансакційних характеристик останньої, а саме: від ступеня специфічності активів, із приводу яких відбуваються угоди; від ступеня невизначеності, що супроводжує реалізацію контракту; від ступеня схильності сторін контракту до ризику; від ступеня складності угоди; від співвідношення ціни доступу до закону й ціни нелегальності [45].

Слід зауважити, що специфічність активу залежить від легкості, з якою йому можна знайти альтернативні варіанти використання й альтернативних користувачів без зниження ефективності його використання. Активи називають специфічними, якщо максимальний ефект від їх використання досягається в рамках даного контракту. Такому активу важко знайти заміну й альтернативне застосування, а будь-яка зміна складу учасників контракту може взагалі викликати зниження його результативності.

Як відомо, невизначеність і ризик супроводжують реалізацію будь-якого контракту. Мірою зростання невизначеності й необхідності коригувати умови контракту зростає привабливість імпліцитного контракту і знижується привабливість класичного, що залежить, насамперед, від динаміки витрат на укладання контракту.

Якщо обидві сторони контракту нейтральні до ризику однаковою мірою, то найкраще для них укласти класичний контракт. Якщо одна із

сторін нейтральна до ризику, а друга є його супротивником, то оптимальний варіант – імпліцитний контракт (супротивник ризику стає агентом). Нарешті, в інших випадках вигідніше брати неокласичний контракт.

Під складністю угоди розуміється її структура (якими правочинностями обмінюються сторони та на який термін) і обсяг інформації, необхідний для специфікації та виконання умов угоди. Вплив ступеня складності угоди на вибір контракту є таким.

Привабливість класичного контракту монотонно спадає мірою зростання складності угоди, адже всі її деталі треба зафіксувати в контракті. Імпліцитний контракт також не пристосований для укладання угод, що передбачають застосування складних схем поділу ризику і конфігурацій розподілу правочинностей між учасниками. Отже, загальним обмежувальним фактором під час укладання угод виступає проблема взаємодії агента і принципала.

Частота угод може бути розділена на три рівні: разові, випадкові (або спорадичні), регулярні (або безупинні). Якщо угоди між економічними агентами є разовими або спорадичними, використовують ресурси загального призначення. Регулярні (безупинні) угоди найкраще укладати у формі імпліцитного або стосункового контракту.

Лише витрати на укладання класичного контракту прямо залежать від ціни доступу до закону: саме цей контракт передбачає винятково судову процедуру захисту сторонами своїх інтересів і винятково юридичний механізм накладення санкцій. Тому чим ефективнішою є діяльність державних правоохоронних органів, тим привабливіший класичний контракт. Навпаки, за високих витрат доступу до закону порівняно з витратами нелегальності оптимальним буде вибір імпліцитного контракту, свого роду судової та правоохоронної системи в мініатюрі.

Підсумовуючи, слід визнати, що більшість представників сучасного інституціоналізму усвідомлюють сутнісні розбіжності між ринком, інститутом і організацією. У самому загальному сенсі під інститутами вони розуміють норми й правила, що встановлюють обмеження для вільної поведінки суб'єктів ("правила гри"), а у якості організацій – сприймають групи індивідів, пов'язаних єдністю досягнення певної цілі, але сповідуючих власні інтереси ("гравців") [60, с. 318].

Згідно з позицією Д. Норта, економічну організацію можна розглядати як цілеспрямовано діючу одиницю, створену для максимізації

багатства, доходу або інших цілей власників, реалізація яких залежать від інституціональної структури суспільства.

Економічна організація, у розумінні А. Олійника, – це одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним із її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями іншому учасникові (принципалові).

Економічні організації, на думку Б. Клейнера, є не тільки виробниками благ, а і, так би мовити, "інститутопровайдерами", що виконують такі основні функції: роль генератора і розповсюджувача виробничих інститутів і угод; роль інкубатора інститутів (відбувається формування нових формальних правил і неформальних норм); роль індивідуального інституційного інтегратора (залучення нових індивідів до складу носіїв даної норми) [34].

6.2. Інституціональні основи діяльності підприємства (фірми). Теорії фірми

Загальновідомо, що фірма є одним із основних елементів ринкового господарства, а її теорія – невід'ємною складовою сучасної економічної теорії. Природно, що за таких умов склались і розвиваються різні теоретичні підходи щодо причин виникнення, сутності та аналізу економічної природи фірми (рис. 6.1).

Взагалі основні етапи розвитку економічної думки, на базі яких відбувалась еволюція теоретичних підходів до аналізу економічної природи фірми, можна подати у вигляді схеми на рис. 6.2.

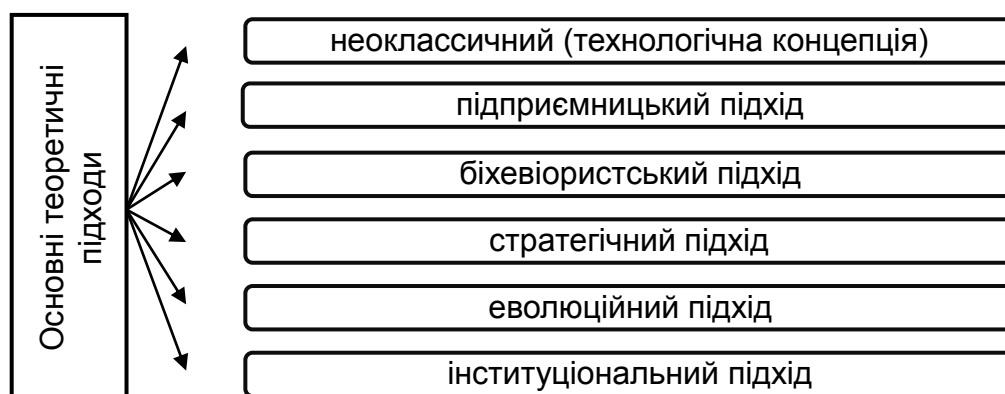


Рис. 6.1. Основні теоретичні підходи щодо причин виникнення, сутності та аналізу економічної природи фірми

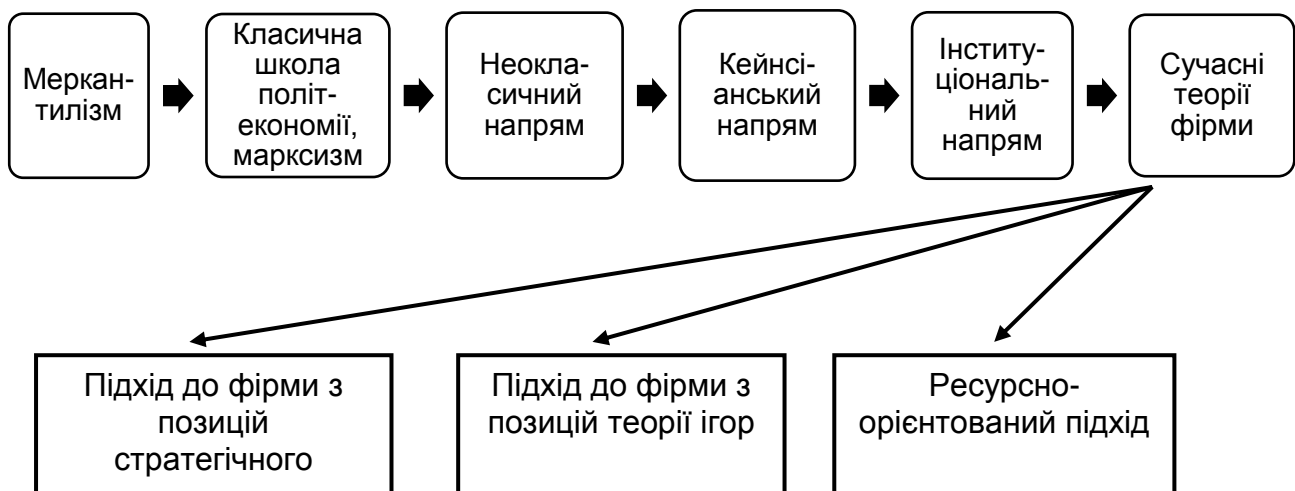


Рис. 6.2. Основні етапи розвитку економічної думки, на базі яких відбувалась еволюція теоретичних підходів до аналізу економічної природи фірми

Цілком зрозуміло, що кожна з теорій описує фірму, концентруючи увагу на певному аспекті, сфері або принципах її діяльності: виробництві, обміні, типі раціональності, порядку ухвалення рішень, організаційній структурі, дотриманні прав власності, стратегії розвитку, схильності до ризику тощо.

В еволюційно першій *неокласичній* або *технологічній концепції* поняття "фірма" фактично збігається з моделлю "чорна скринька" та формалізується за допомогою виробничої функції.

На думку Дж. Хікса, неокласична фірма становить відокремлений суб'єкт економічної структури, функціонування якого не пов'язане з особистими потребами підприємців. Фірма не тільки самостійно вирішує численні питання з приводу виробництва благ, а й "сполучає" виробників, споживачів і продавців виробничих ресурсів. На протилежність децентралізованому ринку, вона є ієрархічною або плановою системою, де всі ключові питання розв'язуються власниками. Її поведінка нагадує поведінку індивідуального підприємця, що максимізує прибуток, але певним чином залежить від структури ринку, на якому діє. Слід зазначити, що своєрідним розвитком неокласичної теорії фірми вражаються сучасні управлінські (менеджеріальні) теорії В. Баумоля і Р. Марріса.

Усе різноманіття сучасних теорій фірми так чи інакше пов'язують з альтернативним неокласичному інституціональним напрямом, у межах

якого, на думку Р. Нуреєва, склалось два основних підходи. Представники першого досліджують інституціональне середовище, тобто соціальні, юридичні й політичні "правила гри", без яких неможливо зрозуміти особливості функціонування й розвитку економічних організацій. Представники другого, так званого контрактного підходу, розглядають організації, насамперед, "зсередини", тобто через систему угод.

Однією із ранніх у другому напрямі вважається *контрактна концепція Р. Коуза, Г. Саймона та Ф. Найта*, згідно з якою головною ознакою фірми є відносини найму, а її межі визначаються кількістю зайнятих робітників. Навіть існування фірми Ф. Найт пов'язує з необхідністю розподілу ризику між працівниками, менеджерами та власниками. На його думку, фірма – це інститут ефективного розподілу ризику, а прибуток – винагорода за усунення невизначеності.

З часом важливим результатом застосування *контрактного підходу* до аналізу економіки фірми стало визначення її базових форм організації або внутрішньофірмової структури. Найбільш поширеними вважаються: унітарна форма (*U-структура*), мультидивізіональна форма (*M-структура*), холдингова форма (*X-структура*) та змішана форма (*C-структура*). Про них мова піде далі.

Значний внесок у розуміння економічної природи фірми здійснили представники *біхевіористської (поведінкової) теорії* Г. Саймон, Р. Сайєрт та Дж. Марч, які дослідили індивідуальну мотивацію членів фірми й пов'язаних із нею суб'єктів. Слід нагадати, що біхевіоризм – це течія у психології, об'єктом вивчення якої вважається виключно видима поведінка людей і тварин. Саме завдяки поведінковому підходу, фірма перестала бути "чорною скринькою". Вона набула рис організації, що складається з осіб або груп, які поводяться згідно з індивідуальними мотиваціями, а отже, керуються різними, інколи різноспрямованими, цілями.

Як відомо, відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях стало джерелом конфлікту інтересів між власниками та менеджерами, а отже, і об'єктом дослідження інституціоналістів. Згідно з так званою *теорією агентських відносин* або моделлю "Принципала-Агента" (*Principal-Agent model*), метою власника є максимізація прибутку, а метою менеджера – професійний інтерес, спокійне існування; розкіш, престиж тощо. На думку А. Алчіана і Г. Демсеця, зняття конфлікту інтересів з урахуванням асиметрії інформації в корпорації можливе, але

у разі обов'язкового контролю над діяльністю менеджерів та завдяки розвитку інформаційної внутрішньокорпоративної інфраструктури. У розвиток агентської теорії, в теорії групової (бригадної) організації (тих же авторів) головні пропозиції стосуються адміністративного контролю й мотивації через "залишковий дохід".

Підхід до фірми з *позицій теорії прав власності (property rights approach)* дозволив, по-перше, пояснити вертикальну інтеграцію та, по-друге, визначити межі фірми з погляду стимулів для здійснення специфічних інвестицій, які залежать від розподілу прав власності на активи. Сильний бік даної теорії укладається в тому, що вона пропонує формалізовану версію організації фірми, дозволяє робити прогнози щодо структури прав власності з урахуванням характеристик активів фірми. Але, на жаль, ця теорія має низку недоліків: вона не враховує обмеженість фінансових ресурсів, зміни технології, а отже, й пов'язані із цим розбіжності у стимулах учасників фірми.

Взагалі, згідно з уявленнями інституціоналістів, фірма є сукупністю внутрішніх та зовнішніх контрактів, виконання яких для неї обов'язково супроводжується організаційними (витратами контролю) та трансакційними витратами. Дослідження фірми з *позицій теорії трансакційних витрат* пов'язане з іменами Р. Коуза та О. Уільямсона. На їхню думку, існування трансакційних витрат "підштовхує" фірми застосовувати реляційні (відносницькі) контракти, узгоджувати розпорядження підприємця, координувати заходи адміністративного контролю тощо.

Природно, що центральною проблемою трансакційної теорії є опортунізм за умови обмеженої раціональності поведінки. Успіх фірми на ринку залежить від того, наскільки правильно вона оцінить трансакційні витрати здійснення угод і який механізм їх регулювання обере. Фірма має вибір: провести угоду за допомогою ринку і нести витрати, що впливають із невизначеності оточення й недостатньої інформації, або здійснювати дії у рамках фірми – ієрархічного устрою, де з'являються витрати, пов'язані з внутрішнім узгодженням операцій.

Розвиваючи ідеї Р. Коуза щодо вибору дискретних інституційних альтернатив, О. Уільямсон, обґрунтував існування фірми необхідністю зменшення трансакційних витрат.

Положення про обмежену раціональність є ключовим і для представників *еволюційної теорії фірми (evolutionary theory of the firm)*. Основою існування фірми на ринку вони вважають її стратегію. Вони

звертають увагу на реальну економічну поведінку, а не на гіпотетичну множину альтернативних варіантів розвитку подій. Головним завданням еволюційної теорії фірми вони вважають, по-перше, осмислення взаємопов'язаних поступальних процесів змін у технології й організації, і по-друге, створення перспективних моделей розвитку фірми на основі інноваційної діяльності. Специфіку зв'язку фірм із їх власниками, клієнтами і постачальниками виробничих ресурсів вони пояснюють організаційною рутинною. Відповідно до моделі Нельсона – Уінтера, фірма є носієм "генів", тобто стійких технологічних, управлінських і інших правил, названих *рутинами*, що забезпечують її ідентичність у часі і відмінність від інших фірм.

Згідно з [9, с. 175–176], у діяльності фірми розрізняють *три типи рутин*: стандартні управлінсько-технологічні операції, стандартні інвестиційні операції та пошук. Перші два типи рутин задаються минулим досвідом або зовнішнім середовищем. Інноваційну діяльність становить тільки третя рутина – пошук. Вона забезпечує зростання самої фірми, а, значить, і галузі, й економіки в цілому.

У розвиток попередніх концепцій, У. Меклінг і М. Дженсен визначили ринок і фірму як альтернативні способи укладання та здійснення контрактів. На їхню думку, якщо ринок – це мережа зовнішніх контрактів, то фірма – це "мережа контрактів" внутрішніх. Зростання трансакційних витрат через неефективність зовнішніх контрактів обмежує сферу діяльності ринку. Це, у свою чергу, зумовлює існування великих фірм, для яких наслідки зовнішньої угоди й опортуністичної поведінки в багатьох випадках знімаються за рахунок внутрішніх контрактів. Виходячи з ідеї неповноти контрактів, О. Харт запропонував теорію фірми, що враховувала загрози здринцтва й опортуністичної поведінки.

Спроба узагальнення основних теорій сутності фірми з позицій інституціонального підходу наведена на рис. 6.3.

Узагальнення дозволяє, по-перше, визначити універсальні інституціональні характеристики фірми, а саме: існування складної мережі контрактів, довгостроковий характер відносин, виробництво єдиною "командою", адміністративний механізм координації за допомогою наказів і інвестування в специфічні активи.

По-друге, з'ясувати інституціональну сутність фірми, а саме: фірма є альтернативою ринку, одночасно виступаючи і як інститут, і як організація.



Рис. 6.3. Узагальнення інституціонального підходу щодо пояснення сутності фірми

По-третє, різні інституціональні моделі і теорії щодо економічної природи та сутності фірми розкривають окремі сторони її функціонування, які традиційна економічна теорія надати не в змозі. Але дійсно наукове дослідження, на думку авторів, вимагає синтезу наявних теоретичних підходів з урахуванням їх практичних можливостей.

6.3. Типологія фірм

Застосування інституціонального аналізу до економіки фірми дозволяє не тільки отримати відповідь на запитання, чому в економіці існують різні типи фірм, але й проаналізувати їх типологію та з'ясувати відносні переваги й недоліки кожного.

Одним із реалістичних підходів до визначення типології фірм вважається підхід, запропонований А. Алчіаном та Г. Демсецем [14, с. 783], згідно з яким усе різноманіття існуючих фірм можна класифікувати, виходячи із розподілу п'яти основних правочинностей між їх членами.

Відправною точкою аналізу тут виступає розуміння фірми як мережі внутрішніх контрактів, що фіксують права власності її членів. Домовленості між останніми вказують на те, хто саме володіє реальними можливостями щодо прийняття рішень та їх реалізації, тим самим

окреслюючи організаційно-правову форму фірми. Остання, у свою чергу, зумовлює поведінку учасників, структуру й величину витрат внутрішньо-фірмових трансакцій.

Типологія фірм, згідно з А. Алчіаном й Г. Демсецем, реалізується за такими критеріями: ступінь специфікації правочинностей; розподіл прав володіння і права на залишкову вартість; характер обмежень на зміну конфігурації пучка правочинності; виникнення й можливість вирішення проблеми "Принципала-Агента"; ступінь розподілу та перенесення ризиків; ступінь акумуляції капіталу.

Відповідно до даного підходу, найбільшого поширення набули шість основних типів економічних організацій [1, с. 188].

Приватнопідприємницька фірма – це приклад класичної фірми. Її власник має повний набір правочинностей і володіє правом на залишковий дохід. Це право є для нього головним стимулом для виконання функцій з управління та контролю, а також реалізації права продажу фірми за її ринковою вартістю.

Наявність центрального агента дозволяє уникати витрат із ведення переговорів і укладення численних контрактів, знижує витрати оцінювання внеску учасників виробництва.

До головних позитивних рис приватнопідприємницької фірми належать могутня мотивація власника-керівника, що створюється оцінюванням та контролем його дій з боку ринкового механізму, і пов'язана із цим повна ідентифікація індивіда зі справою, якою він керує. Тут не існує проблеми агентських відносин "Принципала-Агента", не виникають проблеми загальної власності та безбілетника.

Разом із тим концентрація права на залишковий дохід у єдиного власника може призвести до виникнення опортуністичної поведінки з боку інших учасників команди. Саме неможливість здійснення контролю за великою кількістю виконавців зумовлює невеликий розмір приватнопідприємницьких фірм. Це також є причиною інших недоліків: неперифікованості використовуваних ресурсів і сфер діяльності, внаслідок чого збільшується ризик і потреба вживати додаткові заходи страхування.

У приватнопідприємницьких фірм виникають труднощі з інвестуванням, а також із залученням зовнішніх інвестицій, оскільки гарантією зобов'язань виступає тільки майно позичальника. Тому така форма підприємства не придатна для сфер діяльності, які вимагають значних капіталовкладень.

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 слід зробити висновок, що приватнопідприємницькі фірми будуть мати порівняльні переваги у сферах, де економія від масштабу й диверсифікації виробництва незначна, а порівняно висока віддача від самоконтролю та підтримки стандартів якості, наприклад, у сфері обслуговування.

Під *партнерством* розуміють організацію, що складається з двох або більше осіб, які ведуть справи як співвласники (партнери). Право на залишковий дохід у такій організації належить усім власникам специфічних ресурсів і приймає форму участі в прибутку. Це означає, що сукупність правочинностей належить не одному, а декільком особам, причому реалізація права на їх передачу може бути обмежена.

Серед позитивних рис партнерства називають послаблення фінансових обмежень; отримання позитивного ефекту від масштабу внаслідок об'єднання ресурсів партнерів; скорочення витрат, пов'язаних із ризиком інвестицій і завдяки диверсифікації виробництва, а також розширення часового горизонту функціонування фірми.

Як і в приватнопідприємницькій фірмі, у партнерстві право на залишковий дохід поєднується з правом контролю і управління, але реалізація правочинності окремим співвласником можлива тільки за узгодженням з іншими. Зниження гостроти цієї проблеми пов'язують із можливою неформальною спеціалізацією учасників фірми.

У той же час поєднання прав на залишковий дохід і контроль в умовах партнерства не гарантує надійного захисту від опортунізму. Існує ризик загострення проблем загальної власності та безбілетника. А у разі необмеженої майнової відповідальності кожен із партнерів може навіть розорити інших нечесною поведінкою або некомпетентністю. Партнери, які не ідентифікують себе із загальною справою, можуть "економити" власні зусилля, не втрачаючи у ході цього частки залишкового доходу, що належить їм як співвласникам. Ця проблема має тенденцію загострюватись зі збільшенням кількості партнерів фірми.

Обмеження на розмір партнерства накладаються у зв'язку з ускладненням оцінювання внеску кожного в сукупний результат під час зростання

загальної кількості учасників. Скорочення ризику прояву опортуністичної поведінки за таких умов відбудеться лише під час здійснення взаємного контролю його учасників.

Рівність прав партнерів найкращим чином забезпечується між власниками специфічного активу – людського капіталу – у сферах наукової, артистичної або інтелектуальної діяльності. Партнери у таких фірмах зазвичай автономні й обслуговують власних клієнтів. Тому складність контролю за їх індивідуальним внеском у загальний результат нівелюється професіоналізмом та "подільністю" послуг, що врешті робить систему оплати праці у партнерстві більш ефективною.

У *самоврядній фірмі* (виробничому кооперативі) працівники одночасно мають як права власників, так і права управлінців. Вони всі наділені правом на частку в залишковому доході, проте жоден із них не може самостійно реалізувати право власності на капітальне майно. Працівники самоврядної фірми позбавлені права на передачу попередніх правочинностей за узгодженою ціною. Вони використовують активи тільки в процесі виробництва, тому мають схильність віддавати перевагу розподілу прибутку між собою замість здійснення інвестиційних проектів, і навіть намагаються перешкоджати найму нових працівників.

Обрана колективом робоча рада повинна приймати основні управлінські рішення стосовно виробництва, інвестицій, найму або звільнення працівників. Вона може виходити з клопотанням про звільнення директора фірми. Останній займає проміжне положення між працівниками та державними чиновниками, тому має задовольняти інтереси і тих, і інших. До його функцій також відносять виконання рішень ради і колективу, організацію та контроль за виробництвом, розподіл коштів на заробітну плату та на інвестування.

Цілком зрозуміло, що вірогідність опортуністичної поведінки в такій фірмі підвищується, якщо немає ефективних форм внутрішньо-фірмового контролю, відсутні санкції за відхилення від загальноприйнятих норм поведінки. За таких умов індивід одержуватиме ту ж заробітну плату, 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.

Самоврядна фірма має порівняльні переваги в умовах, коли її робітники розділяють загальну систему цінностей, створену, наприклад, існуючою ідеологією. Інакше у фірми з подібною структурою правочинностей

виникнуть проблеми з нагромадженням капіталу й колективним ухиленням.

Створення *неприбуткової фірми* (некомерційної організації), на думку Г. Хансмана, пов'язане з "провалом контракту", тобто з нездатністю контролювати діяльність виробників за допомогою звичайних контрактних відносин. Метою такої фірми не може бути отримання прибутку, а у її членів – відсутнє право на залишковий дохід. У разі ж наявності, чистий прибуток не розподіляється, а переспрямовується на фінансування подальшого виробництва благ (*merit goods*), на яких дана фірма спеціалізується.

Некомерційні фірми можуть приймати різні форми й вирізнятися через засоби організації контролю. Право на контроль може реалізуватися як усіма членами організації, так і призначеним керівником. Це дозволяє уникнути проблеми агентських відносин між дарувальником і претендентом на залишковий дохід, але створює її для тих, хто дарує, й управляючих.

Зазвичай іншими правочинностями володіють усі члени неприбуткової фірми, проте право на їх передачу не може бути реалізовано: індивід може тільки ухвалити рішення про власне усунення. У разі відсутності права на залишковий дохід опортуністичній поведінці тут запобігають загальна система цінностей, спільність інтересів, взаємовигідність співпраці та персоналізація відносин. За таких умов стабільний склад учасників неприбуткової фірми стає специфічним активом.

Разом із тим, існує також негативний бік розподілу правочинностей. Наприклад, відсутність контролю за діяльністю керівника, який стежить за розподілом зібраних засобів у некомерційній фірмі, може сприяти його опортуністичній поведінці, і навіть призводити до привласнення ним частини залишкового доходу. До недоліків також можна віднести: високий рівень витрат і тривалість термінів служби керівників некомерційних організацій, а також повільні темпи зростання фірми, обумовлені перевагою низькоприбуткових і малоризикових вкладень.

Окремо слід звернути увагу на суперечливість причин створення неприбуткових добродійних організацій: вони можуть коливатись від благородних ідей і альтруїстичних прагнень до ухилення від податків і намагання створення позитивного іміджу. Тому шанси на успіх мають ті організації, у яких чітко розділені сфери управління та реалізації й контролю за виконанням рішень.

Головною ознакою *державних фірм* є відсутність права на вільний продаж правочинностей. Право на залишковий дохід належить державі. Причому права на дохід і контроль виявляються розмитими через те, що за законом ключовою правочинністю такої фірми володіє населення (платники податків). У наслідок чого, функція прийняття ризику, яку зазвичай виконує власник, та функція управління, яку зазвичай виконує менеджер, на державній фірмі чітко не розділені.

Оскільки володіння державною власністю не є добровільним, а ухвалення колективних рішень вимагає високих витрат координації, виникає ситуація, коли за відсутності стимулів призначений державний чиновник неефективно координує дії незацікавленого найманого керівника. Зібрані платежі за надання послуг надходять до державного бюджету, і лише частково – на покриття витрат функціонування фірми. Якщо державна фірма виявляється збитковою або субсидійованою, то впевненість, що ризик банкрутства невеликий, а витрати будуть покриті в будь-якому випадку, суттєво знижує мотивацію працівників і керівників.

Ситуація ускладнюється неузгодженістю функцій корисності учасників даної ієрархії. Що, у свою чергу, унеможлиблює спеціалізацію індивідів відповідно до їх відношення до ризику й ослаблює ефект розподілу функцій залежно від порівняльних переваг у їх виконанні. До недоліків державних фірм також відносять: складність застосування зовнішніх механізмів контролю за діями менеджерів (отримання біржової оцінки); відсутність ринку поглинань, оскільки сфера діяльності може бути непривабливою для приватного сектору, а держава залишається гарантом перед кредиторами.

Разом із тим державні фірми мають певні порівняльні переваги в галузях, де необхідне здійснення довгострокових інвестицій, а права власності складно специфікувати (сфера фундаментальних наукових досліджень), а також під час надання суспільних благ (оборона, охорона порядку). Тому фірми державної форми власності мають свою нішу в економіці.

У *відкритій корпорації* власність за законом розподіляється серед великої кількості власників-акціонерів, а специфічним ресурсом виступає уставний капітал. Саме типові власники-акціонери претендують на право отримання залишкового доходу, але в дійсності їхні права украй обмежені. Вони можуть більшістю голосів змінювати устав корпорації, обирати й усувати директорів, які потім наймають менеджерів, можуть

вносити суттєві зміни щодо процесів злиття і поглинання, або взагалі продажу більшої частини активів компанії. Але акціонери не впливають на розмір дивідендів, не вирішують питань про ціноутворення, інвестування або придбання активів, не наймають менеджерів і не встановлюють їм винагороду. Можна сказати, що акціонери мають зовсім незначний реальний вплив (або не мають його взагалі) на рішення більшості питань, пов'язаних із діяльністю фірми.

Зростання розмірів фірми унеможлиблює реалізацію прав власності невеликою групою осіб. У відкритій корпорації відбувається розщеплення пучка правочинностей, з'являються права оперативного управління та контролю як відносно самостійна правочинність. Вона закріплюється за вищими менеджерами, а право власників на управління зводиться до права контролю за ними.

В умовах, коли прямий контроль найманих менеджерів ослаблений, у відкритій корпорації може загострюватися проблема агентських відносин "Принципала-Агента". Вона проявляється в тому, що керуючі не хочуть працювати. Хоча зазвичай вони дуже багато працюють, але у ході цього переслідують цілі, відмінні від максимізації довгострокової цінності компанії.

Розподіл права на залишковий дохід, пов'язаний із ризиком, і права на управління також може призвести до збільшення економічної ефективності в рамках складної організаційної структури. Подібна спеціалізація дозволяє перекласти ризик на рядового акціонера й делегувати право ухвалення рішень виконавцю, що володіє специфічними знаннями або інформацією.

Разом із тим розпилення 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 у разі створення певних стимулів вони будуть зацікавлені в збільшенні прибутку корпорації. У цих умовах прибуток, швидше за все, не досягне максимального рівня, оскільки менеджери прагнутимуть завищувати рівень невиробничих витрат, роздувати штати, не ухвалювати ризикованих рішень, економити власні зусилля.

Серед переваг даної організаційної форми слід зазначити можливість отримання додаткової інформації про ефективність дій менеджерів у вигляді непрямих сигналів із фондового ринку. У процесі зниження

рівня дивідендів з часом падає й 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 у погіршенні становища компанії.

Поява *відкритої корпорації* пов'язана 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. Під *організаційною структурою*, згідно з [7, с. 276], розуміють сукупність норм, правил і традицій, що регулюють взаємодію членів організації та відображають їхні колективні знання й досвід. Базовими *формами внутрішньофірмової структури* є унітарна (U-структура), холдингова (Х-структура), мультидивізіональна (М-структура).

Існування першої – *унітарної (unitary) форми* – вимагає від фірми несуттєвих витрат з контролю та значних трансакційних витрат. Зазвичай цю форму обирають однопродуктові фірми зі значною економією від масштабу та низькими організаційними витратами. Право ухвалювати рішення з приводу поточних операцій і довгострокової стратегії в фірмі *U-форми* належить вузькій групі власників або менеджерів, а проблема "Принципала-Агента" існує на кожному "поверху".

Друга – *мультидивізіональна (multiproduct) форма* – застосовується переважно крупними фірмами зі складною мережею підрозділів, що випускають широку номенклатуру продукції (багатопродуктова фірма). Стратегічні рішення у межах *М-форми* є головною функцією центрального керівництва, а самостійність в прийнятті короткострокових рішень можлива на рівні окремих відділів. *М-форма* організації вимагає диверсифікованих інвестицій та виважених стратегій, оскільки цілями фірми стають не тільки накопичення та розширення ринку вже існуючих товарів, але й проникнення на нові ринки. Таким чином, *М-форма* організації фірми характеризується значними організаційними витратами.

У третій – *холдинговій (holding structure) формі* – спостерігається максимальна децентралізація процесу прийняття рішень і контролю над діяльністю агентів. Фактично, принципал у межах *Х-форми* зберігає за

собою лише повноваження з контролю фінансових потоків та фінансових результатів агентів. Тобто агенти автономні у прийнятті всіх рішень за винятком розподілу прибутку. До недоліків X-форми відносять схильність до монополістичної або олігополістичної поведінки; штучну підтримку нерентабельних підприємств за рахунок рентабельних; тенденції бюрократизації, зловживання контрольно-управлінськими функціями тощо.

Слід зазначити, що існує так звана *змішана форма організаційної структури*, яка є свого роду "міксом" усіх зазначених форм, з їхніми перевагами й недоліками. І, нарешті, останнім часом почала динамічно розвиватись мережна форма організацій. Для неї притаманні: орієнтація на ослаблення ролі акціонерних зв'язків між підприємствами, що групуються; розширення використання в економіці відносин, що займають проміжне положення між суто ринковими й внутрішньофірмовими зв'язками; посилення ролі інноваційного та інформаційного підвалин у економічному розвитку.

Підсумовуючи, слід визнати, що у ринковій економіці всі організаційні форми конкурують між собою. Згідно з поглядами сучасних інституціоналістів, виживання кращих і відмирання менш ефективних організаційних форм в остаточному підсумку визначається їхньою здатністю заощаджувати трансакційні витрати. Однак у певних секторах економіки, де вони мають порівняльні переваги перед іншими формами, можуть зберігатися і менш ефективні форми підприємств.

Питання для самодіагностики знань

1. Яка економічна сутність організації? Чи можна організацію вважати інститутом?
2. Укажіть фактори, що визначають оптимальний розмір організації?
3. Що таке фірма? Назвіть основні причини виникнення фірм.
4. Назвіть основні критерії, за якими здійснюється класифікація фірм.
5. Проаналізуйте відомі вам теорії фірми. Які нестандартні теорії фірми ви знаєте?
6. Укажіть недоліки неокласичного підходу до фірми.
7. У чому полягає сутність контрактної теорії фірми?
8. Які відмінні риси еволюційної теорії фірми?
9. Дайте характеристику організаційної структури відомого вам підприємства (унітарна, дивізіональна, холдингова, змішана).
10. Які організаційно-правові форми підприємств в Україні ви знаєте? У чому їх переваги та недоліки?

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Типи інституціональних угод: ринок, гібрид, фірма.
2. Р. Коуз про причини виникнення фірми та її меж.
3. Різні підходи до аналізу економічної природи, сутності та цілей фірми (порівняльна характеристика).
4. Теорія агентських відносин, її передумови, головні висновки та обмеження використання.
5. Теорія Дженсена – Меклінга та її застосування до різних організаційних структур (югославська фірма, кодeterminована фірма, підприємство в плановій економіці тощо).
6. Українські підприємства в трансформаційній економіці: економічні проблеми та поведінка.

Завдання для самостійного розгляду

Дайте аргументовану відповідь на запитання:

- у чому полягає підхід до фірми як "ядра контрактів"? Сформулюйте його передумови, висновки та обмеження використання;
- у чому полягає проблема "Принципала–Агента" у фірмі? Запропонуйте шляхи її розв'язання.

2. Дослідіть:

- критерії вибору організаційно-правової форми фірми;
- можливості вирішення внутрішньофірмових конфліктів за допомогою теорії угод.

3. Складіть порівняльну характеристику ідеальних типів фірм. Результати подайте у вигляді таблиці.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Яка із наведених теорій фірми не є інституціональною:

- а) еволюційна;
- б) структуралістська;
- в) біхевіористична;
- г) немає правильної відповіді.

2. Укажіть фактори, що, на вашу думку, визначають розмір організації:

- а) специфічність активів, що є предметом угоди;
- б) ступінь невизначеності та схильність сторін угоди до ризику;

- в) складність угоди;
- г) усі відповіді правильні.

3. Укажіть, які з наведених структур можна вважати організаціями:

- а) студентська група;
- б) страхова компанія;
- в) вищий навчальний заклад;
- г) правильна відповідь б) та в).

4. Теорія прав власності не розглядає:

- а) проблему розмивання прав власності;
- б) проблему формування приватної власності;
- в) проблему специфікації прав власності;
- г) проблему зовнішніх ефектів.

5. Рішення проблеми зовнішніх ефектів відповідно до теореми

Р. Коуза передбачає:

- а) введення державою податку на виробників екстерналії;
- б) сплату порушником одноразового штрафу;
- в) вирішення питання між виробником екстерналії та постраждалим без залучення держави;
- г) вирішення питання між виробником екстерналії та постраждалим в суді.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Економічна організація має володіти такими властивостями:

- а) загальна мета, що неможливо звести до індивідуальних цілей її членів;
- б) набір ресурсів і певний спосіб їхнього захисту;
- в) система офіційно затверджених норм поведінки та форм контролю за їх дотриманням;
- г) специфічний розподіл праці між членами та наявність винагород та покарань за участь (неучасть) у справах організації;
- д) структура офіційно відтворюваних статусів (ієрархія, постійне формальне керівництво тощо).

2. Ефективність і тип організаційної структури фірми залежить від:

- а) економічних результатів діяльності фірми;
- б) величини трансакційних витрат фірми під час обміну та укладання угод;
- в) можливості власників фірми комбінувати та рекомбінувати свої індивідуальні права;

г) правильна відповідь а) та б);

д) правильна відповідь б) та в).

3. До недоліків приватнопідприємницької фірми належать:

а) високі витрати на захист прав власності;

б) високі витрати, пов'язані з несенням ризику;

в) можливості спеціалізації та нововведень;

г) проблема ускладнення з зовнішнім інвестуванням;

д) проблема недостатнього внутрішнього інвестування.

4. Базовими формами внутрішньофірмової структури, згідно з

О. Уільямсоном, є:

а) А-структура;

б) У-структура;

в) Х-структура;

г) С-структура;

д) М-структура.

5. Представники сучасної інституціональної теорії фірми трактують її економічну природу як:

а) проблему вибору оптимальної структури трансакційних витрат;

б) проблему вибору оптимальної форми контракту;

в) проблему мінімізації зовнішніх ефектів;

г) проблему специфікації прав власності;

д) проблему специфікації ресурсів.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Згідно з еволюційною теорією специфіка зв'язку фірм з їх власниками, клієнтами й постачальниками ресурсів пояснюється організаційною рутинною.

2. Згідно з сучасною інституціональною теорією, результативність діяльності фірм в остаточному підсумку визначається їхньою здатністю оптимізувати трансакційні витрати.

3. Теорема Р. Коуза була сформульована Дж. Стіглером.

4. Теорія трансакційних витрат не розглядає опортунізм у якості проблеми за умов обмеженої раціональності.

5. Деякі некомерційні організації сполучають два способи фінансування (наприклад, університети США одержують пожертвування й плату за послуги).

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Теорія, присвячена розв'язку потенціального конфлікту інтересів, що виникає між власниками (акціонерами), що надають право прийняття рішень менеджерам, які за контрактом чітко усвідомлюють коло обов'язків і принципи розподілу надлишку між ними й власниками	А	Інституто-провайдер
2	Безліч асиметричних невиборчих обмінів, у яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд і/або коаліція власників чинників виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, внаслідок чого забезпечується мінімізація трансакційних витрат	Б	Теорія агентських відносин
3	Групи індивідів (гравців), пов'язаних єдністю досягнення певної цілі, але сповідуючих власні інтереси. Або одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним із її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями іншому учасникові (принципалові)	В	Інституціональні угоди
4	Організація, що впливає на інституціональну структуру, одночасно виконуючи ролі генератора, інкубатора та інтегратора	Г	Ринок
5	Домовленості між індивідами і/або їх групами, які визначають способи їх кооперації і конкуренції	Д	Фірма
6	Будь-яке проникнення фірми в суміжні сфери діяльності без здійснення вертикальної інтеграції, або експансія, здійснювана фірмою шляхом придбання фірм-конкурентів або злиття з ними	Е	Гібридні угоди
7	Довгострокові контрактні відносини, за яких сторони зберігають автономність у прийнятті рішень і права власності на активи	Є	Модель "Принципал–Агент"
8	Інститут, що існує для полегшення обміну, або механізм передачі має рацію власності, і одночасно, різновид управлінської структури, за допомогою якої організуються трансакції у формі добровільного обміну правами власності з використанням сигналів цінової системи	Ж	Організації
9	Процес заміщення трансакцій на ринках ресурсів і продуктів внутрішньофірмовими трансакціями, який реалізується через уніфікацію прав із прийняття рішень щодо взаємодоповнюючих видів діяльності	З	Горизонтальна інтеграція

1	2	3	4
10	Модель, у якій зазвичай принципалами виступають власники (акціонери), а агентами – менеджери, які за контрактом чітко усвідомлюють коло обов'язків і принципи розподілу надлишку між ними й власниками	И	Вертикальна інтеграція

7. Інституціональні основи діяльності домашніх господарств

Мета – визначити сутність домогосподарства як інституту та організації; усвідомити інституціональні основи його діяльності, узагальнити існуючі теорії домогосподарства, проаналізувати його типологію, виходячи з особливостей економічних систем.

Питання для розгляду

- 7.1. Поняття домашнього господарства в інституціональній теорії.
- 7.2. Роль рутини у функціонуванні домашнього господарства.
- 7.3. Домогосподарство в економічній системі. Типи домашніх господарств.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: інституціональні основи діяльності домашніх господарств;

уміти: використовувати інституціональний підхід для розв'язання конкретних практичних завдань домогосподарств.

Основні терміни й поняття

Домашнє господарство (у найбільш широкому розумінні) – це господарство групи людей, об'єднаних загальними цілями, місцем проживання, бюджетом і зазвичай сімейно-родинними зв'язками. Може складатись із однієї людини. А також господарська одиниця, що максимізує свій добробут у рамках двох основних обмежень: грошового бюджету і бюджету часу.

Домашнє господарство – це організація, яка, з одного боку, побудована на основі владних відносин, які носять простий та

персоніфікований характер, а з іншого – яка за своїми характеристиками наближається до контракту про найм із чітко визначеними правами та обов'язками її членів.

Ідеальні типи домогосподарств – це типи домогосподарств, які діють у ринковій та командній економічних системах, а також домогосподарства за умов переходу від командної до ринкової економіки.

Інститут домашнього господарства – це неформальний інститут, обсяг та характер діяльності якого не унормований законодавчими або нормативними актами, а регулюється звичаями та традиціями того чи іншого суспільства.

Інститути – це норми й правила поведінки, що встановлюють обмеження для вільної поведінки суб'єктів (правила гри).

Інституціональна теорія домогосподарства – це теорія, що, на відміну від неокласичного підходу, базується на аналізі домогосподарства як організації, відмінної від інших (фірми та держави) та розглядає інституціональні взаємодії її учасників.

Неокласична теорія домогосподарства – це теорія, що ґрунтується на положеннях про методологічний індивідуалізм, максимізацію корисності та раціональний вибір учасників домогосподарства поза зв'язком із владними відносинами (тобто не як організацію).

Неформальна економіка – це сфера, що узгоджується із зайнятістю на мікро- і сімейних підприємствах. Її головною відмінністю від економіки легальної є відсутність формальної реєстрації, що дозволяє не обмежувати себе рамками законодавства і не платити податки.

Організації – це групи індивідів (гравців), пов'язаних єдністю досягнення певної цілі, але сповідуючих власні інтереси.

Організація – це одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним з її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями другому учаснику (принципалу).

Родина – це соціально санкціоноване і відносно постійне об'єднання людей, які пов'язані родинними зв'язками, зазвичай (але необов'язково) проживають під однією крівлею й необов'язково мають спільний бюджет. Не може складатись із однієї людини.

Рутини (*routine*) – це слідування шаблону, віджилим правилам та навичкам. З інституціональних позицій, під рутинами розуміють усталені стереотипи або передбачувані зразки поведінки, які можна вважати способом компактного зберігання знань та навичок, потрібних людині.

7.1. Поняття домашнього господарства в інституціональній теорії

Ринкова економіка не може існувати без домогосподарств, які діють "всередині" ринку, виступають його базовими одиницями та активними агентами ринкових відносин. А масштабні системні трансформації, багатоаспектність ринкових відносин і плюралізм форм власності сприяють зростанню ролі домашніх господарств в економічному розвитку. Звичайно, така ситуація вимагає вивчення їхньої економічної поведінки, врахування інтересів і потенціалу під час формування державної економічної політики.

Як свідчить аналіз наукових джерел [59], чіткого усталеного підходу до визначення сутності домашніх господарств поки не склалось. Однією з причин такої термінологічної "невизначеності", на думку авторів, є між-дисциплінарність поняття, що вивчається соціологами, психологами, філософами, демографами, мікро- й макроекономістами. Останнім часом особливого значення набуває інституціональне трактування економічної природи, сутності та ролі домашніх господарств.

У найбільш широкому сенсі, економісти розглядають домогосподарства як господарські одиниці, що володіють специфічними економічними ресурсами і виявляють певні види економічної активності. Вони беруть участь у відтворенні людського капіталу, а також у створенні благ: благ для суспільства та особливих благ, які призначені для внутрішнього неекономічного споживання. Це господарські одиниці, що максимізують свій добробут у рамках двох основних обмежень – грошового бюджету і бюджету часу.

З позицій системного підходу економісти під домогосподарством розуміють цілісну систему, яка характеризується власною внутрішньою структурою і взаємовідносинами із зовнішнім середовищем.

Воно поєднує в собі такі риси: добровільність, відносну відокремленість, але за наявності спільної мети діяльності, місця проживання та спільного (повного або часткового) використання бюджету. Воно охоплює основні види економічної діяльності, може реалізовувати права власності на наявні ресурси, а також вирішувати проблеми відтворення населення, формування та виховання індивіда. Домогосподарство побудоване на принципах взаємодовіри, взаємодопомоги та співробітництва.

Таким чином, *домогосподарство* – це господарство групи людей, об'єднаних загальними цілями, місцем проживання, бюджетом і зазвичай сімейно-родинними зв'язками. Воно може складатись із однієї особи. На відміну від домогосподарства, *родина* – це соціально санкціоноване і відносно постійне об'єднання людей, які пов'язані родинними зв'язками, зазвичай (але необов'язково) проживають під однією крівлею й необов'язково мають спільний бюджет. Родина не може складатись із однієї особи. Слід нагадати про необхідність розрізняти економічну сутність понять "родина" й "домогосподарство" та усвідомлювати їхні функції.

На рис. 7.1 наведена спрощена схема, яка відображає функції родини та домогосподарства.

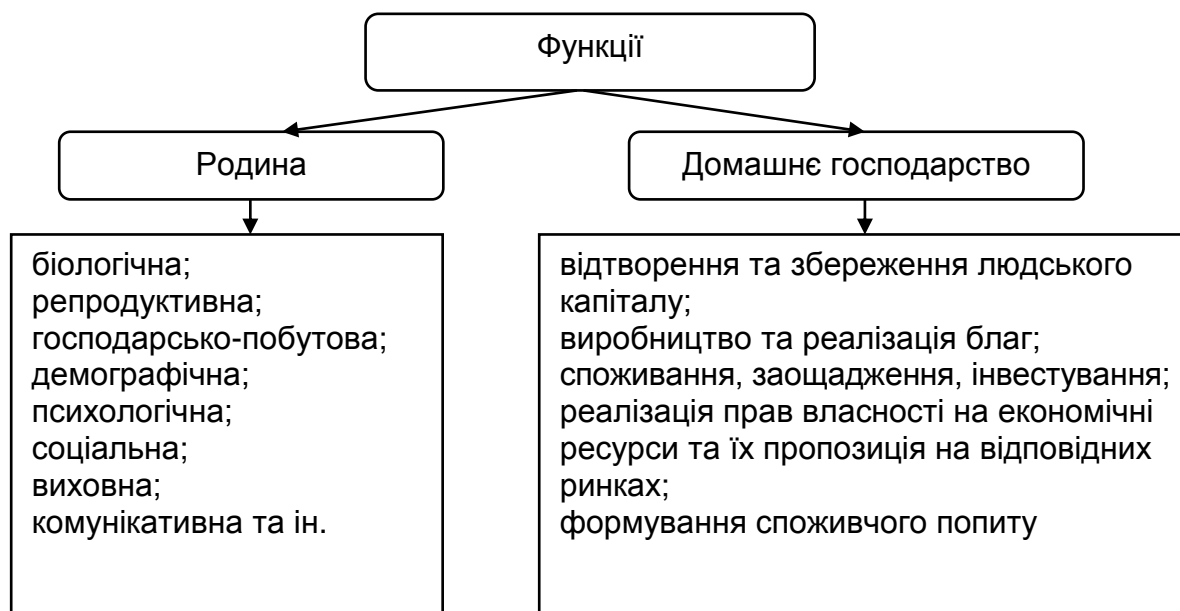


Рис. 7.1. Функції родини й домогосподарства

Як свідчить аналіз рис. 7.1, однією з головних функцій домогосподарства є відтворення та збереження людського капіталу. Під людським капіталом розуміють сукупність знань, практичних навичок і трудових зусиль людини, тому його роль під час переходу до інформаційної економіки суттєво зростає.

Діяльність домашнього господарства з формування людського капіталу наведена на рис. 7.2.

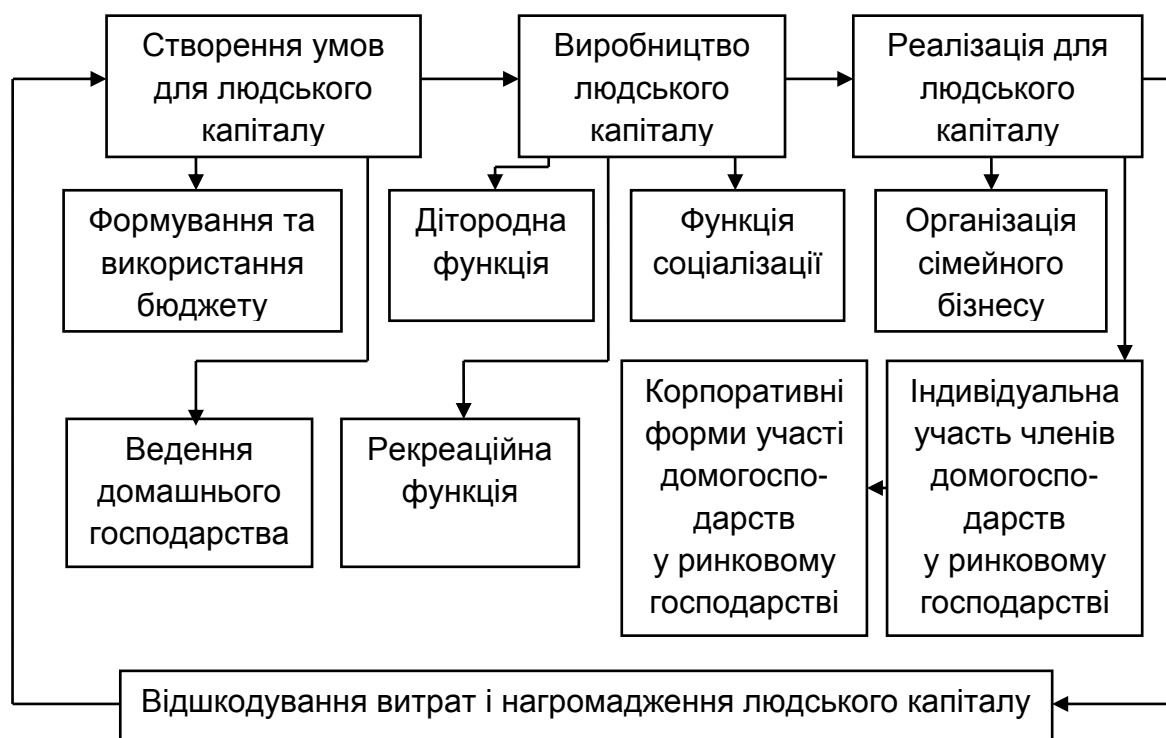


Рис. 7.2. Діяльність домашнього господарства з формування людського капіталу [7, с. 376]

Представники неокласичної економічної теорії проводили чітке розмежування між сферою виробництва, у якій діяли фірми, і сферою споживання, у якій діяли домашні господарства. Перші, на їхню думку, були орієнтовані на одержання прибутку, останні – максимізували корисність. Виходячи з чого, неокласики послідовно відстоювали положення про методологічний індивідуалізм, максимізацію корисності та раціональний вибір учасників домогосподарства поза зв'язком із владними відносинами (тобто не сприймали домогосподарство як організацію). На відміну від неокласиків, представники інституціональної теорії вважали домашні господарства особливими організаціями, відмінними від інших (фірм та держави), й розглядали їх інституціональні взаємодії.

Отже, з інституціональних позицій, *домашнє господарство* – це організація. З одного боку, вона побудована на основі владних відносин, що мають простий та персоніфікований характер (права контролю над спільною економічною діяльністю передаються одному із членів – "главі родини", а з іншого – за своїми характеристиками вона наближається до контракту про найм з чітко визначеними правами та обов'язками її членів.

Теза про владні відносини, що складають основу домашнього господарства, на думку А. Ткача, потребує роз'яснення. З одного боку, функціонування домашнього господарства припускає передачу права контролю над діями дітей батькам, замість чого дітям гарантуються турбота і забезпечення їхніх інтересів. З іншого боку – контроль над формуванням і витратами сімейного бюджету концентрується у одного із членів домогосподарства, який діє в інтересах усіх членів родини і забезпечує їм вищий рівень добробуту, чим вони могли б досягти окремо. Тоді рішення про спільне ведення домашнього господарства з контрактних позицій ґрунтується не стільки на згоді про певний рівень добробуту, скільки на прагненні до максимізації останнього.

Відповідно до роботи [9], вибір супутника життя і ухвалення рішення про народження дітей становлять лише окремі випадки споживчого вибору за допомогою висновку контракту про продаж. Утім, такий перебіг розміркувань віддаляє від домашнього господарства як такого, оскільки допускає відмову його членів від режиму спільної власності й від формування спільного бюджету. На думку авторів, щоб запобігти суперечностям, доцільно розглядати домогосподарство як особливий випадок владних відносин – тобто організацію.

Слід зауважити, що інституціоналісти розглядають домашні господарства не тільки як організації, але і як інститути суспільства. На їхню думку, *інститут домашнього господарства* – це неформальний соціально-економічний інститут.

Масштаби діяльності цього інституту формально не унормовані, а регулюються здебільш звичаями та традиціями, прийнятими у суспільстві. У наслідок чого: засоби та методи здійснення домашнього господарювання залишаються нерегульованими нормативними приписами, а саме домогосподарство – залишається зоною неформальних соціально-економічних відносин (неформальної зайнятості, неформальних трудових відносин і неформального обміну).

Одним із вагомих аргументів на користь тези про неформальний характер відносин у сфері домогосподарства, на думку А. Ткача, є щільне переплетіння проявів неформального обміну – родинного, сусідського, дружнього, етнічного. Причому неформальний обмін у домашньому господарстві, на думку вченого, має нееквівалентний і негрошовий характер (тобто гроші в ньому відіграють другорядну роль).

За відсутності формальної реєстрації, малі сімейні підприємства не обмежують себе рамками законодавства і не сплачують податки. У ході цього вони вдаються до проявів активності у різних сегментах неформальної зайнятості. Наприклад, можлива ситуація, коли в одному випадку їхня господарська діяльність укладається в правові норми, у другому – охоплює тільки "напівлегальні" види діяльності (використання зон протиріччя в законодавстві), а у третьому – має на увазі поза-легальну кримінальну діяльність. Причому на практиці ці відмінності між сегментами інтенсивно перемішані й майже невловимі для аналітиків.

Зазначена неформальна специфіка домогосподарств, на думку Радаєва В. В., проявляється і через їхню соціальну структуру. Вона може бути зумовлена двома групами факторів: його соціально-демографічною складовою (кількість членів, їх стать, вік, відсоток працівників у загальному складі) і соціокультурною складовою (освіта, класова належність, широта і щільність соціальних зв'язків, специфіка норм і звичаїв). Ці складові, з одного боку, визначають, рівень і структуру запитів, а з іншого – трудові можливості домашнього господарства [67].

На думку Попова М. І., інститут домашнього господарства можна подати як сукупність осіб, що мають родинні зв'язки й не мають їх, об'єднаних на основі погодженого використання норм, правил і вимог, які визначають бюджет, місце проживання, спільно розв'язувані завдання й виконувані роботи, що в підсумку дозволяє знижувати трансакційні витрати всіх осіб, що входять до його складу [65, с. 92].

На думку Станкевича Ю. Ю., домашнє господарство, як суб'єкт ринкової економічної системи, постійно взаємодіє з економічними організаціями. На думку дослідника, основою цих зв'язків є: еквівалентність, співробітництво, визначеність, прозорість, узгодженість та координація дій.

Крім того, різноманітні прояви економічної активності домогосподарств свідчать про їх інституціональну гнучкість і стійкість. Прийнято вважати, що саме завдяки цьому домогосподарствам вдається зберігати свої структурні властивості навіть у несприятливій для розвитку періоді, здійснювати соціально-економічні модифікації під час системних трансформацій [70].

Узагальнюючи інституціональні основи діяльності домашнього господарства, слід визначити його характерні риси (рис. 7.3).

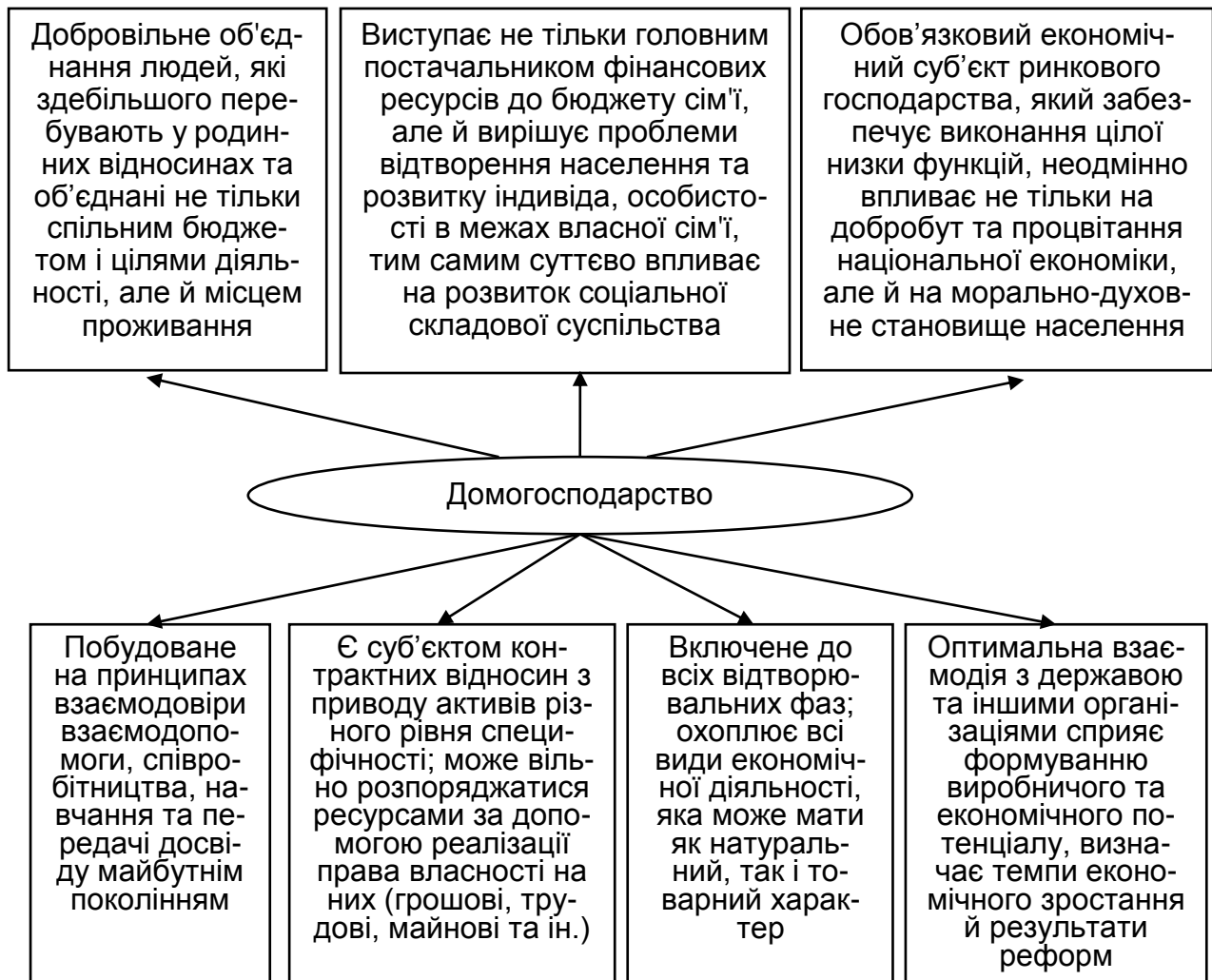


Рис. 7.3. Характерні риси сучасного домогосподарства

7.2. Роль рутини у функціонуванні домашнього господарства

Під час розгляду інституціональних аспектів діяльності організацій, автори встановили, що рутини відіграють важливу, але не головну роль у функціонуванні фірм, а саме – сприяють зниженню фірмових трансакційних витрат (інформаційних, витрат попередження опортунізму та моніторингу).

Результати діяльності домогосподарств, на відміну від фірм, дуже залежать від рутин. І причина цього криється не тільки в економії на трансакційних витратах. Значення рутин у діяльності домашніх господарств можна аргументувати таким чином: по-перше, всі взаємини у межах домашнього господарства локалізовані, по-друге, вони легко

піддаються контролю, і, по-третє, в домогосподарстві завжди існує можливість застосування соціальних санкцій.

Отже, діяльність домогосподарств має переважно *рутинний характер*. Будь-яка людина має потребу у створенні навколо себе передбачуваного середовища. Вона діє на ринку або у сфері цивільної угоди, постійно піддається стресам обставин, які постійно змінюються (йдеться як про ринкову кон'юнктуру, так і про політичну нестабільність). У цьому випадку створення родини і/або домогосподарства (з їх рутинами) забезпечує індивідові можливість захисту від впливів мінливого середовища, робить його життя передбачуваним, а отже, більш комфортним. "Звичайне повсякденне життя, з корекцією на контекст та на індивідуальні якості людини, – на думку А. Олійника, – розгортається саме в рамках рутин, які забезпечують передбачуваність та автономію дій" [7, с. 378].

Вважають, що норма довіри виникає саме в межах захищеного рутиною простору. Е. Гідденс пов'язує виникнення у дитини довіри до навколишнього середовища з діями батьків, які піклуються про неї, створюючи "захищений простір", у якому дитина відчуває себе комфортно. У цьому просторі дитина здатна повністю контролювати свої дії, тоді як зовнішні фактори не впливають на них.

Коли навколо людини діють безліч правил гри (угод: ринкових, індустріальних, цивільних тощо), у неї виникає потреба в існуванні сфери, де вона могла би залишатися самою собою. Іншими словами, у індивіда "існує потреба створювати для себе таке середовище повсякденного життя, в якому його зв'язки і спілкування з іншими людьми та природою сприяють досягненню й збереженню його особистої ідентичності" [7, с. 278]. Ця потреба може реалізуватися завдяки розмежуванню сфер приватного та публічного життя. Сфера приватного життя (до якої належать родина та домашнє господарство) відмежується від сфери публічного життя завдяки легальним гарантіям невтручання в приватне життя й рутинами. Саме рутини, які створюються індивідом під свої власні потреби, окреслюють його простір комфорту, де він залишається самим собою.

Цікаво, що місце, яке займає в родині та домашньому господарстві рутина, можливо, пояснює пануюче в українському суспільстві розуміння родини як "захисного бар'єра". Так, більшість наших співвітчизників обирають як основну асоціацію з родиною варіант "мій будинок – моя

фортеця". Результати соціологічних опитувань підтверджують дану тезу: найбільша кількість респондентів (33 % від їхньої загальної кількості) обрали саме цей варіант у процесі відповіді на запитання: "Що значить для вас родина?", ще 19 % зупинилися на варіанті: "Місце, де можна вкритися від чужих".

За умов радикальних змін, що відбуваються у соціумі, особливого значення набувають: передбачуваність і підконтрольність взаємин у межах родини, а головне – її захисна функція. Саме цими чинниками дослідники пояснюють надзвичайно високий рівень довіри до інституту родини і в сучасному українському суспільстві. На першому місці серед інститутів, що викликають довіру, наші співвітчизники називають родину (71 % респондентів), на другому – коло друзів (45 %), і тільки на третій позиції йде перший з деперсоніфікованих інститутів – церква (24 %) [7, с. 279]. Високий рівень довіри до родини, на думку А. Олійника, можна пояснити тим, що передбачуваність і підконтрольність ситуації досяжні лише в рамках сімейних рутин, вони не поширюються за межі сімейно-родинних зв'язків.

Нарешті, рутини потрібні для економії уваги як обмеженого ресурсу. Вони дозволяють людині сконцентруватися на найбільш важливих аспектах її повсякденної діяльності. Доречною у цьому контексті стає теза "скоріше увага, а не інформація є рідкісним ресурсом". Оскільки рутина належить до сфери несвідомого, точніше, *позасвідомого*, акценти в аналізі рутин слід перенести на їхній зв'язок з *установками*, що перебувають на рівні свідомості, що передуює розвитку психіки.

Отже, існування рутин створює реальні передумови для економії індивідом таких найважливіших для соціальної діяльності ресурсів, як увага та інформація. Це, у свою чергу, дозволяє індивідові заміщувати увагу установками й концентруватися на найважливіших для нього подіях. Слід зазначити, що саме з перетворенням частини норм, які регулюють повсякденне життя індивідів, пов'язане ще одне пояснення "ефекту історичної обумовленості розвитку".

Спроби революційної зміни інститутів зіштовхуються з необхідністю перегляду великої кількості рутин. А з огляду на те, що обмеженість когнітивних здатностей не дозволяє людині одночасно переглядати всі рутини, вона обмежується лише деякими, що потребують найневідкладнішого перегляду під тиском обставин. Звідси затримки в реакції домашніх господарств на інституціональні реформи, що відбуваються, –

вони просто не встигають реагувати, що і надає зміні інститутів інерційний характер.

7.3. Домогосподарство в економічній системі. Типи домашніх господарств

Функції та характер домашнього господарства, а також соціальний портрет його учасників модифікуються залежно від характеру формально організованого економічного середовища.

Аналіз ролі рутин у функціонуванні домашнього господарства допомагає припустити обумовленість його структури особливостями інституціонального середовища, в якому воно діє. Дійсно, домашнє господарство захищає індивіда від невизначеності зовнішнього середовища, від норм, що нав'язуються йому, і правил гри, від зайвої уваги до повсякденних проблем. Отже, характеристики інституціонального середовища (ступінь невизначеності, співвідношення формальних і неформальних норм, швидкість змін, що відбуваються) суттєво впливають на структуру домашнього господарства. Інакше кажучи, не існує універсальної моделі домашнього господарства, як не існує універсальної моделі фірми або держави.

У зв'язку з цим варто спробувати описати три ідеальних типи домашнього господарства: домогосподарства, що діє в умовах панування інституту ринку; домогосподарства, що діє в умовах панування інституту командної економіки, та домогосподарства, що діє в умовах трансформаційного періоду.

Домашнє господарство в командній економіці. Відтворення людського капіталу в командній економіці зіштовхується з цілою низкою проблем. Незважаючи на стабільний характер зовнішнього середовища, повсякденне життя домашнього господарства ускладнюється дефіцитом споживчих товарів і послуг. Домашнє господарство зіштовхується з необхідністю перетворювати рутинну в іншій ситуації процедуру покупки продуктів або одягу в процес, що займає багато часу, сил та психічних емоцій. Крім того, держава надає лише мінімальні гарантії захисту приватної сфери, залишаючи за собою право втручатися в неї у разі виникнення необхідності. Взагалі навряд чи можна говорити про існування захищеної державою сфери приватного життя в межах командної економіки. Звідси особливо інтенсивна потреба в експансії

родини та домашнього господарства – тільки ці організації здатні захистити особистий простір індивіда.

За таких умов, структура домашнього господарства та його господарських зв'язків пояснюється процесом створення "особистих зв'язків", що функціонували за принципом взаємних послуг ("ти – мені, я – тобі").

Домашнє господарство в економіці дефіциту виникає в результаті об'єднання найбільш специфічних ресурсів. Такими ресурсами були не самі дефіцитні товари і послуги, а "послуги доступу" до них. Адже для надання послуг доступу не потрібні були ніякі власні кошти. Пріоритетним доступом до дефіцитних товарів і ресурсів володіли працівники партійно-державного апарату (члени "номенклатури"), працівники торгівлі, працівники транспорту, а також категорії, що часто робили поїздки за кордон: артисти, спортсмени, дипломати, мешканці окремих регіонів і міст (на основі "прописки").

Економічне обґрунтування формування домашнього господарства в економіці дефіциту полягало в розширенні на його основі доступу до дефіцитних товарів і ресурсів. Те ж саме правильне і відносно структури господарських зв'язків домашнього господарства – друзі та знайомі часто підбиралися за принципом їх потенційної "корисності" в забезпеченні доступу до дефіциту. Важливість друзів була прямо пропорційна ступеню недоступності товарів і послуг і обернено пропорційна важливості грошей в одержанні дефіциту.

Існування відмінностей у доступі до специфічного ресурсу залежно від місця в партійно-державній ієрархії обумовило особливий тип взаємин домашнього господарства та держави. Незважаючи на те, що бюджетне обмеження домашнього господарства порівняно з бюджетним обмеженням "командного підприємства" значно жорсткіше, варто врахувати одержувані домогосподарством від держави "рентні доходи" як у грошовій (соціальні трансферти), так і в негрошовій (престиж, пріоритетний доступ до дефіциту) формах. Високий ступінь залежності домашнього господарства від держави дозволяє охарактеризувати командну економіку як *етакратичну* систему: чим ближче перебуває та чи інша соціальна група до благ державної влади та каналів розподілу державних ресурсів, тим вище її економічний і соціальний стан. Тому членів домашнього господарства цікавили, насамперед, ті напрями державної політики, які дозволяли їм одержувати ренту на основі

положення в партійно-державній ієрархії: пенсійна, житлово-комунальна політика, політика соціального забезпечення, політика у сфері освіти тощо.

Домашнє господарство в ринковій економіці. Інститут ринку рятує домашнє господарство від втрат часу, пов'язаних із пошуком дефіцитних товарів і послуг та стоянням у черзі за ними (коли процес покупки перетворюється в рутину). Наприклад, вечір п'ятниці і ранок суботи у Франції характеризуються напливом покупців у супермаркетах – у ці дні люди традиційно роблять закупівлі, яких повинно вистачити на вихідні та на увесь наступний тиждень. На що ж використовується увага, яка вивільняється в результаті перетворення покупки в рутину? По-перше, на оптимізацію самої споживчої поведінки. Якщо в командній економіці важливо купити те, що можна купити (дістати), то в ринковій – важливо купити те, що забезпечує максимум корисності під час споживання на основі кращого співвідношення якості та ціни. Оптимізація споживання ускладнюється спробами виробників регулювати попит за допомогою реклами. За таких умов, реклама постійно формує нові потреби, перешкоджаючи остаточному перетворенню процесу покупки в рутину.

По-друге, постійного контролю вимагає участь домашнього господарства на ринку праці, що є для нього основним джерелом доходів. Якщо динаміка рентних доходів не вимагає постійного контролю, то цього ж не можна сказати про кон'юнктуру ринку праці. Домашнє господарство прагне найбільш вигідним чином продати на ринку праці накопичений ним людський капітал, вибираючи між альтернативними варіантами зайнятості на ринку праці, веденням домашнього господарства та дозвіллям. Чим вище ступінь специфічності людського капіталу, яким володіють члени домашнього господарства, тим вигідніше їм займатися не веденням домашнього господарства, а продавати його на ринку. З іншого боку, чим менш специфічним є людський капітал, тим більш обґрунтованим є для його власника (за інших рівних умов) обмежитися працею з ведення домашнього господарства. Отже, оптимізація зайнятості відбувається в межах домашнього господарства, а не його окремих членів. Слід зауважити, що такий потрібний вибір домашнього господарства пояснює його оптимальні розміри за аналогією з оптимальними розмірами фірми стосовно ринку. Наприклад, рішення "купувати" вечерю (іти в ресторан) або "готувати самим" залежить від ступеня специфічності людського капіталу, який має в розпорядженні домашнє господарство.

Переміщення на ринок основних джерел доходів домогосподарства обумовлює його мінімальну залежність від держави. Діяльність держави цікавить домашнє господарство лише тією мірою, в якій держава виступає як гарант угод на ринку праці (через кодекс законів про працю), і тією мірою, в якій вона претендує на частину доходів домогосподарства (через податковий кодекс).

Домашнє господарство в трансформаційній економіці. Невизначеність і нестабільність інституціонального середовища, в якому діє домашнє господарство, ставлять під питання саме існування значної частини рутин. За таких умов рутини вимагають постійного перегляду, тобто вони переходять із позасвідомої області людської свідомості в область усвідомленої та потребує постійної уваги.

Чим активніше проводяться перетворення, тим сильніше їхній руйнівний вплив на рутини і, отже, тим сильніше випробовуваний людиною дискомфорт і почуття незахищеності, невідконтрольності подій, що відбуваються навколо. Звідси визначення мети домашнього господарства в трансформаційній економіці як виживання – прагнення зберегти захисні функції домогосподарства вимагає все зростаючих зусиль і все більшої уваги.

Ситуація невизначеності як із доходами від основної зайнятості, так і з рентними доходами (пенсіями, соціальними виплатами) жадає від домашнього господарства максимальної диверсифікованості його діяльності, адже будь-яке джерело доходів не може розглядатися в якості стабільного. На відміну від домогосподарства ринкового типу, що спирається на чітку спеціалізацію його членів у процесі відтворення людського капіталу, домашнє господарство в трансформаційній економіці займається і продажем робочої сили на ринку праці, і споживанням соціальних трансфертів, і самозабезпеченням за допомогою присадибної ділянки, і багатьма іншими видами діяльності.

Економісти вважають, що за таких умов до третини сукупних доходів домашніх господарств виробляється в особистих підсобних господарствах, у той час як заробітна плата за основним місцем роботи забезпечує лише 20 – 30 % потреб домашнього господарства порівняно з 70 – 80 %, забезпечуваними нею в ринковій економіці. Важко знайти кращу ілюстрацію тези про диверсифікацію діяльності домашнього господарства в трансформаційній економіці.

Підсумовуючи обговорення "трансформаційного" типу і підприємства, і домашнього господарства, слід зазначити, що успіх перетворень залежить від того, наскільки швидко вони здійснюються на організаційному рівні. Без трансформації "командного підприємства" у фірму і домашнього господарства, що діє в трансформаційній економіці – у домогосподарство ринкового типу, здійснювані реформи так і не досягнуть мікрорівня. Той факт, що "перехідні типи" підприємств і домогосподарств поєднують у собі елементи як ринкового, так і командного типів, робить їх нестійкими та нездатними до самовідтворення.

І, нарешті, емпіричний аналіз [65; 77; 78] підтверджує наявність внутрішніх протиріч у домашньому господарстві трансформаційного типу, коли, наприклад, воно діє на основі ринкової системи цінностей і "командних" норм одночасно. Звідси ще одне джерело внутрішньої нестабільності перехідної інституціональної системи в цілому.

Результати розгляду типів домашнього господарства у вигляді порівняльної характеристики наведено у табл. 7.1.

Таблиця 7.1

**Порівняльна характеристика типів домашнього господарства
[7; 67]**

Параметр порівняння	Домашнє господарство ринкового типу	Домашнє господарство в командній економіці	Домашнє господарство трансформаційного типу
1	2	3	4
1. Цільова функція	Максимізація корисності в умовах обмеженості платоспроможного попиту. Бюджетне обмеження як єдиний обмежуючий фактор	Максимізація корисності в умовах дефіцитності ресурсів. Крім бюджетного обмеження важливі тимчасове (черга) і соціальне (блат)	Вживання
2. Ресурси	Заробітна плата на основній роботі	Заробітна плата на основній роботі + наявність вільного часу (залежить від основної роботи) + зв'язки + трансферти	"Портфель" ресурсів, одержуваних від офіційної, неформальної й кримінальної зайнятості і як рентні платежі

Продовження табл. 7.1

1	2	3	4
3. Твердість бюджетного обмеження	Абсолютно тверде: домогосподарство не має інших джерел доходів, крім заробітної плати	"Держава добробуту" дозволяє домогосподарствам одержувати істотну частину доходів у формі трансфертів	Гнучкість границь між різними джерелами доходів дозволяє уникнути твердої залежності між добробутом і розміром
4. Важливість заощаджень і їхній розмір	Розмір заощаджень описується величиною граничної схильності до заощадження й функцією заощадження	Заощадження носять змушений (внаслідок дефіциту й неможливості витратити весь дохід) і добровільний характер, причому змушені заощадження зростають у міру зростання інтенсивності дефіциту	"Страхувальне" навантаження на заощадження максимальні, вони важливі, але їхній розмір визначається в результаті протидії двох тенденцій – необхідності зберігати якнайбільше й недостатності поточних доходів для здійснення
5. Економічна доцільність об'єднання ресурсів	Кожний із членів домогосподарства володіє як мінімум – потенціальним специфічним ресурсом, тому створення родини аналогічне рішення про довгострокове інвестування	В основі родини лежить об'єднання особливого роду специфічних ресурсів – володіння зв'язками, адміністративними правами (прописка, членство в партії)	Наявність у кожного члена родини незалежних джерел доходів дозволяє мінімізувати ризик неможливості "звести кінці з кінцями"
6. Оптимальний розмір домогосподарства (у тому числі ухвалення рішення про кількість дітей)	Зростання домогосподарства припиняється в міру того, як зменшується можливість виробництва специфічних ресурсів	Розміри домогосподарства обмежені витратами на одержання особливих специфічних ресурсів-зв'язків (витрати на їхню підтримку в логіку "дарунок – відповідний дарунок"), житлової площі й т. п.	Розміри визначені обмеженістю диверсифікованості ризиків у чинність подібного роду зайнятості членів домогосподарства (приналежність до однієї професійної групи, зайнятість в одному секторі й т. д.)
7. Внутрішня структура	Проста ієрархія, причому стаття голови, що займає позицію, не має значення (головою є власник найбільш специфічного активу)	Проста ієрархія, головою родини є член родини, що посідає більш високе місце в партійно-державній ієрархії (найчастіше ним є чоловік)	Проста ієрархія, головою є член домогосподарства, що має найбільш стабільний дохід, поза залежністю від статі і місця в сімейній ієрархії, якщо такого немає – колегіальність

1	2	3	4
8. Відношення до держави	Держава розглядається як механізм виправлення "провалів" ринку, отже, сплата податків раціональна	Держава сприймається як гарант в останній інстанції добробуту домогосподарства, отже, сплата податків є боргом	Домогосподарство бачить у діяльності держави перешкоду своєму виживанню (джерело бар'єрів між секторами діяльності домогосподарства), отже, сплата податків сприймається як данина
9. Сфера соціальної політики, найбільш важлива для домашнього господарства	Пріоритетними для домашнього господарства є політика в області трудових відносин, податкова політика, політика у сфері освіти: всі ці напрямки стосуються доходів домогосподарства на ринку	Пріоритетними сферами є пенсійна, житлово-комунальна політика, політика соціального забезпечення, політика у сфері освіти: всі ці напрямки стосуються володіння особливими специфічними ресурсами	Пріоритетними є політика у сфері охорони здоров'я, системи соціального забезпечення та пенсійна система: від діяльності держави в зазначених сферах залежить виживання домашнього господарства у буквальному розумінні

Питання для самодіагностики знань

1. Чи можна домашнє господарство вважати організацією? Якщо "так", то чим воно відрізняється від інших організацій (фірми та держави)?
2. Наведіть приклад розв'язання проблеми "Принципала-Агента" у домашньому господарстві.
3. Який характер мають владні відносини в межах домашнього господарства?
4. Розкрийте роль рутин у функціонуванні домашніх господарств.
5. Дайте порівняльну характеристику типів домашніх господарств.

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Трансакційний підхід до розгляду поведінки домашніх господарств у сучасній ринковій економіці.
2. Владні відносини та рутини у функціонуванні домашніх господарств.

3. Порівняльна характеристика різних типів домашнього господарства.

Завдання для самостійного розгляду

Дайте аргументовану відповідь на запитання:

- як відображається на функціонуванні домашнього господарства трансформаційного типу режим сумісної власності, що передбачений Сімейним кодексом України для майнових відносин між подружжям?

- який характер зазвичай мають владні відносини в межах домашнього господарства? Чи існують вони в родині?

2. Дослідіть:

- відомі вам типи домашніх господарств;
- способи використання бюджету родини чи домогосподарства для аналізу їх інституціональної структури та поведінки на ринку.

3. Проаналізуйте тип домашнього господарства, що складається із однієї людини, на основі структури бюджету за місяць (табл. 7.2). Зробіть висновки.

Таблиця 7.2

Структура бюджету домогосподарства за місяць [7]

Надходження			Видатки		
Стаття	грн	%	Стаття	грн	%
Заробітна плата	3 300	35,8	Харчування	2 700	39,5
Додаткова робота	3 200	34,7	Комунальні витрати	930	13,6
Нерегулярні заробітки	1 080	19,5	Непродовольчі товари	300	4,4
Дивіденди (рента)	910	9,9	Освіта	100	1,4
Усього	9 210	100	Відпочинок	2 800	41
			Усього	6 830	100
			Збереження	+2 380	25,8

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Представники неокласичного напрямку ототожнюють домогосподарство з:

- а) особливу організацією його членів;
- б) неформальним інститутом суспільства;
- в) споживаючим та працюючим індивідом, поведінка якого поза зв'язком із владними відносинами;

- г) групою людей, об'єднаних загальною метою, місцем проживання, бюджетом й сімейно-родинними зв'язками.

2. Представники інституціонального напрямку ототожнюють домогосподарство з:

- а) неформальним інститутом суспільства;
- б) особливою організацією його учасників;
- в) групою людей, об'єднаних загальною метою, місцем проживання, бюджетом й сімейно-родинними зв'язками;
- г) усі відповіді правильні.

3. Сучасні економісти під поняттям родини розуміють:

- а) осередок (малу соціальну групу) суспільства, найважливішу форму організації особистого побуту, засновану на подружньому союзі й родинних зв'язках;
- б) соціально санкціоноване і відносно постійне об'єднання людей, які пов'язані родинними зв'язками, зазвичай (але необов'язково) проживають під однією крівлею й необов'язково мають спільний бюджет;
- в) "електронний котедж" як одну з сучасних форм організації;
- г) важливо необхідний економічний суб'єкт ринкового господарства.

4. Сучасні економісти під поняттям домогосподарства розуміють:

- а) складну цілісну систему й одночасно необхідний економічний суб'єкт ринкового господарства;
- б) суб'єкт ринкової економічної системи, який постійно взаємодіє з державою та іншими економічними організаціями;
- в) соціально санкціоноване й відносно постійне об'єднання людей, які мають спільну мету, зазвичай (але необов'язково) пов'язані родинними зв'язками, проживають під однією крівлею та мають спільний бюджет;
- г) усі відповіді правильні.

5. Виберіть визначення, що найкращим чином відображає сутність рутин у домашньому господарстві:

- а) консервативний розпорядок і метод роботи, рабське слідування заведеному шаблону, що перетворилося в механічну звичку;
- б) усталені стереотипи або передбачувані зразки поведінки, які можна вважати способом компактного зберігання знань та навичок, потрібних людині;
- в) своєрідні активи й одночасно усталені технологічні, управлінські та інші операції, що постійно повторюються;
- г) немає правильної відповіді.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Діяльність сім'ї зазвичай включає декілька вимірів:

- а) соціальний;
- б) біологічний;
- в) демографічний;
- г) технологічний;
- д) психологічний.

2. Згідно з сучасною інституціональною теорією під домогосподарством розуміють:

а) суб'єкт господарювання, що суттєво скорочує трансакційні витрати для його членів;

б) група людей, об'єднаних сімейно-родинними зв'язками та загальною метою отримання доходів;

в) група людей, об'єднаних загальною метою, місцем проживання, бюджетом і здебільшого сімейно-родинними зв'язками;

г) неформальний інститут, діяльність якого не унормована, а регулюється звичаями та традиціями;

д) особлива організаційна структура, побудована на владних відносинах.

3. Інституціональні функції домогосподарства передбачають:

а) створення можливостей для задоволення потреб;

б) регулювання дій учасників за мережною та контрактною формами;

в) координація дій учасників та зниження витрат прийняття рішень;

г) забезпечення стійкості суспільного життя;

д) здійснення консолідації устремлінь, дій і відносин учасників.

4. Визначіть у переліку чисті типи домогосподарств:

а) традиційний тип;

б) ринковий тип;

в) змішаний тип;

г) тип, що діє за умов командної економіки;

д) тип, що діє за умов трансформаційної економіки.

5. Визначіть у переліку важливі для членів домогосподарства ресурси, що економляться завдяки формуванню рутин:

а) увага;

б) сімейний бюджет;

в) інформація;

- г) витрати на майнові відносини;
- д) витрати на захист та підтримку членів домогосподарства.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Домогосподарство одночасно є неформальним інститутом суспільства та особливою організацією його членів.
2. Домогосподарство орієнтоване на забезпечення гарантованого добробуту своїм членам, що відповідає контрактним відносинам та відносинам за моделлю "Принципал-Агент".
3. Захисна функція домогосподарства базується на формальних та неформальних нормах взаємодопомоги та взаємопідтримки його членів.
4. Прийняття рішення про народження дітей не є окремим випадком споживчої поведінки членів домогосподарства.
5. Владні відносини, що виникають у межах домогосподарства, мають простий і персоніфікований характер.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Умови завдання

№ п/п	Положення	Бук-ва	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Теорія, що базується на аналізі домогосподарства як організації, відмінної від інших організацій, та розглядає інституціональні взаємодії її учасників	А	Рутини
2	Теорія, що ґрунтується на положеннях про методологічний індивідуалізм, максимізацію корисності та раціональний вибір учасників домогосподарства поза зв'язком з владними відносинами	Б	Неформальна економіка
3	Норми й правила поведінки, що встановлюють обмеження для вільної поведінки суб'єктів (правила гри)	В	Неокласична теорія домогосподарства
4	Сфера, що узгоджується із зайнятістю на мікро- і сімейних підприємствах, головною відмінністю якої є відсутність формальної реєстрації, що дозволяє не обмежувати себе рамками законодавства і не платити податки	Г	Інститути

1	2	3	4
5	Одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним з її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями другому учаснику (принципалу)	Д	Інститут домашнього господарства
6	Господарство групи людей, об'єднаних загальними цілями, місцем проживання, бюджетом і звичайно сімейно-родинними зв'язками. А також господарська одиниця, що максимізує свій добробут у рамках двох основних обмежень: грошового бюджету і бюджету часу	Е	Інституціональна теорія домогосподарства
7	Організація, побудована на основі владних відносин, що мають простий та персоніфікований характер, яка за своїми характеристиками наближається до контракту про найм з чітко визначеними правами та обов'язками її членів	Є	Організації
8	Неформальний інститут, обсяг та характер діяльності якого не унормований законодавчими або нормативними актами, а регулюється звичаями та традиціями того чи іншого суспільства	Ж	Домашнє господарство (у широкому розумінні)
9	Групи індивідів (гравців), пов'язаних єдністю досягнення певної цілі, але сповідуючих власні інтереси	З	Організація
10	Усталені стереотипи або передбачувані зразки поведінки, які можна вважати способом компактного зберігання знань та навичок, потрібних людині	И	Домашнє господарство

8. Інституціональні основи діяльності держави

Мета – визначити сутність держави як інституту та організації, усвідомити інституціональні основи її діяльності, узагальнити існуючі теорії держави, проаналізувати моделі та типологію держав.

Питання для розгляду

8.1. Теорія держави в новій інституціональній економічній теорії. Держава як інститут і організація: її сутність, функції, "провали" та "межа".

8.2. Типологія держав.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми студент повинен:

знати: інституціональні основи діяльності держави; усвідомлювати логіку інституціональних змін; причини виникнення "інституціональних пасток" та способи їх корегування.

уміти: використовувати інституціональний підхід для оцінювання характеру держави та забезпечення її ефективного функціонування.

Основні категорії й поняття

Бюрократична рента (*bureaucratic rent*) – це дохід, незаконно отриманий державним чиновником, що використовує своє посадове положення для одержання даного доходу (хабарів, подарунків тощо).

Держава (*state*) – це організація, що володіє порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, чії границі визначені його здатністю обкладати податком підданих (Д. Норт).

Держава – це один із головних інститутів суспільства, точніше – це *система інститутів влади й управління*, що підтримують стабільність суспільства й беруть участь у здійсненні інституціональних перетворень. Виходить, державі властиві функції, характерні для інститутів.

Гастролуючий бандит – це модель держави, в якій держава розглядається у якості бандита-гастролера, який відвідує різні райони країни з метою отримання максимальної короткострокової наживи.

Експлуататорська держава – це держава, що використовує монополію на насильство для максимізації власного доходу (податкових надходжень), точніше, доходу групи, яка контролює державний апарат.

Інституціональна пастка – у термінах неоінституціональної теорії – це неефективна стійка норма (неефективний інститут), що самопідтримується, або стійкі негативні інституціональні наслідки тих чи інших макроекономічних рішень.

Контрактна держава – це держава, що використовує монополію на насильство тільки в рамках делегованих йому громадянами правочинностей і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як свій обов'язок: "порядок в обмін на податки".

Лобізм (від англ. *lobby*, що означає "закрите приміщення для прогулянок, коридор, вестибюль, кулуари") — це особлива система й практика реалізації інтересів окремих організацій і різноманітних груп

громадськості шляхом цілеспрямованого впливу на законодавчі й виконавчі органи державної влади.

Логролінг (*logrolling*, дослівно – "перекочування колод") – це практика взаємної підтримки політичних діячів різної орієнтації, що допомагають один одному домагатися потрібних рішень шляхом "торгівлі голосами" (за принципом "я голосую за тебе, а ти – за мене"), у результаті чого можуть прийматися рішення, що приносять вигоди окремим групам тиску.

Осілий бандит – це модель експлуаторської держави, в якій держава розглядається у якості бандита, який розраховує на довготривале обирання людей, що проживають на контрольованій ним території.

Політична рента (*political rent*) – це дохід, джерелом якого є особливі урядові пільги, субсидії й інші привілеї, отримані деякими групами в результаті лобізму.

Провали (фіаско) держави (*failures of the state*) – це нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, прийнятим у суспільстві.

Рентоорієнтована поведінка (*rent-seeking*) – це дії, що вживаються індивідами й групами з метою зміни державної політики для одержання переваг або прибутку за рахунок інших. Рентоорієнтована поведінка, наприклад, має місце, коли компанія переконує уряд надати їй монополні права.

Теорія експлуатації Т. Гоббса – це теорія, що трактує виникнення держави необхідністю запобігання деградації суспільства в стан війни. Згідно з цією теорією, держава є знаряддям домінуючої групи або класу, а її головною функцією є отримання доходу шляхом перерозподілу останнього від громадян на користь тих, хто при владі.

Теорія суспільного договору Дж. Локка – це теорія, що трактує виникнення держави необхідністю отримання економії від масштабу: створення держави дає змогу індивіду витратити меншу кількість ресурсів на захист своєї власності й тим самим збільшувати багатство суспільства. Згідно з цією теорією, держава є певним первісним контрактом, у якому вона відіграє роль третейської сторони, що гарантує дотримання його умов і забезпечує визнання права індивіда на певні ресурси його іншими учасниками в обмін на певні ресурси.

Шукач ренти (політичної або бюрократичної) – це особа, що прагне до одержання особистих вигод за рахунок політичного або суспільного процесу.

8.1. Теорія держави в новій інституціональній економічній теорії. Держава як організація: її сутність, функції, "провали" та "межа"

У попередніх темах автори неодноразово згадували державу у зв'язку з обговоренням проблем координації й розв'язання розподільних конфліктів, специфікації й захисту прав власності, але обходили її роль в організації обміну між економічними агентами. З аналітичної точки зору таке спрощення було виправданим – держава розглядалася під традиційним кутом зору як "чорний ящик", абстрагуючись від її інституціональної природи.

Необхідно дослідити основи теорії держави в НІЕТ. У якості відправного пункту тут, як правило, застосовується концепція, запропонована Д. Нортон у праці "Структура та змінення в економічній історії", і доповнена пізніше моделями МакГіра – Олсона та Фінлі – Уілсона. Відповідно до цієї концепції, держава визначається як організація з порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що розповсюджуються на географічний район, межі якого визначені його здатністю оподатковувати підданих [20, с. 21].

Іншими словами, держава, що зазвичай 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, в тому числі й антисоціальні цілі [9, с. 207]. А, отже, концепція Д. Норта "передбачає" різні типи держав, мова про які піде далі.

До речі, такий підхід переплітається із розумінням феномена держави М. Вебера, знаходить підтримку й у сучасних авторів. Так, на думку А. Олійника, державу слід розглядати не як інституцію, а як "персону організації". На думку дослідника, держава – це особливий випадок владних відносин, які 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, забезпечення каналів фізичного обміну товарів та послуг, правоохоронної діяльності й виробництва суспільних благ. Тобто держава у цих сферах на основі соціального контракту стає монополістом у здійсненні легального примусу [7, с. 345].

Звідси інституціональна природа держави визначається владними відносинами, що виникають між громадянами та державним апаратом. Зазвичай розподілення прав фіксується в Конституції, яка виступає легітимним соціальним контрактом. Причому і громадяни, і держава в ньому відіграють подвійну роль. З одного боку, громадянин конститує державу, доручаючи їй виконання певних функцій (у цьому випадку він є принципалом, а держава – агентом). З іншого боку, громадянин підкорюється рішенням держави як гаранта виконання контрактів, перетворюючись на агента. Дж. Б'юкенен назвав цю подвійність "парадоксом підлеглого" [7, с. 355]: людина сприймає себе одночасно і учасником процесу управління державою, і суб'єктом, якого змушують дотримуватись норм поведінки, якої вона, можливо, і не обирала.

Розгляд проблеми "Принципала-Агента" у випадку держави був би незавершений, якщо не вказати на можливі загрози. По-перше, чи не буде держава намагатись розповсюдити сферу свого контролю за межі чітко обумовлених угод, перетворюючись у величезного монстра Левіафана? До речі, про існування такої загрози попереджував ще у 1651 р. у однойменній книзі Т. Гоббс. По-друге, чи не буде держава, користуючись монополією на впровадження примусу, ігнорувати інтереси громадян, навіть не включаючи останніх у якості параметра під час максимізації власних інтересів? І, з іншого боку, чи не будуть громадяни поводитись опортуністично, намагаючись ухилитися від оплати послуг, наданих державою, на зразок звичайного "зайця" в суспільному транспорті? Адже і послуги держави, і послуги суспільного транспорту мають характер суспільних благ, у виробництві яких зацікавлені всі, але ніхто не бажає нести пов'язані з їхнім виробництвом витрати.

Слід звернути увагу, що залежно від того, наскільки вдається вирішити двобічну проблему "Принципала–Агента", говорять про існування так званих ідеальних моделей держави. Перша модель, яку за Д. Нортон називають "контрактною", виникає під час розв'язання всіх зазначених проблем. Друга модель, "експлуаторська", описує діяльність держави, якщо відсутні перешкоди опортуністичній поведінці обох сторін-учасниць взаємодії. Причому жодна з них не виконує прийнятих на себе обов'язків, сприймає іншу – як ворога.

Дещо іншу думку щодо сутності держави відстоюють прихильники методологічного індивідуалізму і контрактних відносин (Ф. Хайек, Л. Мізес та ін.). Вони стверджують: по-перше, саме індивід, а не група, повинен бути основним носієм прав і зобов'язань; по-друге, будь-яке державне втручання понад деякі мінімальні функції незаконне, оскільки порушує індивідуальну свободу як найвищу цінність у людському суспільстві; по-третє, державне втручання небажане не тільки тому, що воно неефективне, але й тому, що порушує фундаментальний сенс індивідуалізму [56]. На думку Дж. Б'юкенена, ідеальна держава завжди є продуктом добровільних угод між вільними індивідами, що знайшли потенційні вигоди в обмеженні прояву індивідуальної вільної волі інших індивідів і своєї власної.

Усе зазначене вказує на те, що інституціональне визначення сутності держави дійсно можливе на підвалинах теорії організацій. Слід нагадати, під організаціями в НІЕТ розуміють структуровані групи індивідуумів, що прагнуть досягти спільних цілей. У цьому сенсі фірми, ринки й держави є організаціями. Варто навести аргументи на користь цієї тези. Головною загальною метою фірми є забезпечення безпеки інвестицій у певні операції, максимізація чистого прибутку тощо. У випадку з ринком – це ціла низка загальних цілей потенціальних покупців і продавців, що максимізують корисність. Серед них: збільшення розмірів ринку за допомогою ефекту масштабу; оптимізація його розташування; полегшення біржового обміну; систем оплати тощо. І, нарешті, головною загальною метою держави є забезпечення певного рівня суспільних благ на основі використання податкової системи.

Розмірковуючи подібним чином, О. Уільямсон і Е. Фуруботн дійшли висновку, що й в окремих членів організації завжди є свої власні завдання, які частково співпадають із загальною метою, а частково – ні. Зовнішні проблеми розв'язуються шляхом детальної або беззастережної угоди з обмеження кількості можливих індивідуальних рішень, тобто створенням формальної або неформальної "конституції". Тоді, на їхню думку, під організацією можна розуміти мережу реляційних контрактів між індивідуумами для регулювання економічних операцій (включаючи і трансакції інформації) між ними.

У будь-якому випадку, аналогія Я. Кузьміна "держава – дуже велика фірма" [46] має сенс, тому що агентські та інформаційні витрати, витрати внутрішньої координації у великій фірми та у держави подібні.

Остання, взагалі, за багатьма параметрами більше нагадує фірму, ніж ринок.

Але держава – це складна фірма, у якої особи, що приймають рішення, мають розбіжні цілі й обмежені здібності. Держава – це фірма, якій притаманні ефективність або неефективність, прискорення або гальмування розвитку у разі неоптимального рівня розподілу ресурсів, коли втрачається маса можливостей. До речі, останнє зумовлюється тими ж самими, що й у великої фірми, причинами: величезними інформаційними витратами, нести які власник відмовляється, опортунізмом агентів, з якими він взаємодіє тощо.

На думку Я. Кузьміна, такий підхід розташовує державу в двомірній координатній площині – і як організацію, і як фірму. Причому фірма може бути або з колективним власником (у цьому випадку вважається, що вона належить усій сукупності своїх громадян), або з одним власником (у цьому випадку нею володіє, наприклад, цар).

Подібно фірмі, держава може розглядатись як сукупність усталених формальних і неформальних контрактів, соціальних відносин, в які громадяни інвестують власні кошти, енергію, зв'язки, матеріальні активи тощо. Але, на відміну від фірми, тут немає місця строковим контрактам, усі вони – довгострокові (у разі відсутності чітко визначеного строку, коли громадяни виступають громадянами даної держави), а некооперативна (опортуністична) поведінка держави стосовно своїх громадян буде мати зовсім інше коріння, ніж некооперативна поведінка у грі із кінцевою кількістю раундів для фірми.

Мабуть тому існує інший підхід до визначення сутності держави, згідно з яким: держава – це не фірма. Вона не має заздалегідь визначених правил гри, якими пов'язана будь-яка фірма. Тому, на відміну від фірми, до держави не може бути застосована концепція дотримання правил, що підтримуються ззовні. У моделі *laissez-faire economy* Х. Демсеця держава присутня імпліцитно – вона гарантує дотримання законів, але нікуди не втручається. Це немов би то "бог за сценою", хоча і відіграє важливу роль.

До речі, під час розгляду держави існує припущення, що над нею, як правило, немає наддержави, яка покарає за ті чи інші дії або запропонує завчасно встановлені правила організації та поведінки. Хоча це і не зовсім правильно, тому що протягом останніх 100 років великі країни намагаються встановити такий наддержавний порядок у різних формах (Ліга Націй, ООН, СОТ тощо).

Згідно з *теорією держави* Д. Норта, держава – це проста статична модель контракту між правителем і підданими, якій властиві такі риси:

по-перше, *правитель ставиться до ситуації, як власник*. Він продає або поставляє за винагороду захист і правосуддя, включаючи захист прав власності й контрактних прав (їх Д. Норт виділяє окремо). Винагорода правителя – це податки. Наявність економії на масштабі та спеціалізація правителя для членів суспільства вигідніші, ніж якби кожний із них самостійно захищав свої права власності й контрактні права;

по-друге, *правитель забирає верховну владу*. Він командує, будучи впевненим у тому, що його будуть беззаперечно слухатися. Він отримує можливість вимагати й одержувати обов'язкові внески від своїх підданих, розміри яких він встановлює довільно. Його поведінка нагадує дії монополіста, що займається дискримінацією, виділяючи групи підданих за рівнем доходу і встановлюючи збори таким чином, щоб максимізувати власний дохід (що певним чином пояснює існування прогресивної податкової шкали);

по-третє, *обмеження для правителя з боку підданих* задаються двома типами потенційних витрат. Це *exit costs* – вартість того, що підданий зуміє змінити підданство, тобто емігрувати (витрати виходу); і *replacement costs* – вартість того, що підданий в змозі замінити правителя (витрати зміни правителя). Наприклад, людина збирає партійний осередок, грабує банк, купує зброю, а потім влаштовує штурм Зимового палацу, щоб одержати нового правителя, який обіцяє більше за інших. Д. Норт вважає, що для кожного правителя всередині країни існують такі собі ворожі альтернативні правителі, тобто місце правителя завжди внутрішньо конкурентне.

Перша основна послуга в моделі Д. Норта, яку правитель надає підданам, – це конституція, писана або неписана. Саме поняття "надання конституції" припускає інвестування коштів у зниження трансакційних витрат інформації, робить правила доступними та ясними для громадян, що, безумовно, знижує невизначеність існування останніх. І хоча оприлюднення державою конституційних правил вважається великим досягненням цивілізації, слід пам'ятати, що одночасно вказані обмеження специфікують права власності громадян із метою максимізації доходу правителя.

Друга послуга в моделі Д. Норта – це набір суспільних та напів-суспільних благ, які правитель пропонує підданам (він змушений

утримувати армію для охорони підданих, будувати шляхи та бібліотеки тощо). Одержуючи монопольну ренту, правитель зіштовхується з проблемою її дисипації (розсіювання). Класичний механізм розсіювання ренти, на думку Д. Норта, – це бюрократичний механізм. Відносини "Принципал-Агент" у кожному випадку приводять до того, що рента принципала (якщо вона у нього є) в результаті витрат розсіюється. У одному випадку, ренту привласнюють сатрапи-адміністратори, в іншому – доглядачі за сатрапами, але, в будь-якому випадку, ці відносини породжують проблему ефективності бюрократії.

Модель держави Д. Норта має *два обмеження*. По-перше, це рівень політичної конкуренції, внутрішньої та зовнішньої, по-друге, це власні трансакційні витрати правителя, до яких відносять:

агентські витрати. Тобто витрати моніторингу та контролю за бюрократами з метою збереження надбання правителя й правильної реалізації його волі;

витрати за інформацією. Останні включають збір інформації про підданих для визначення оптимального рівня збору податків, а отже, максимізації монопольної ренти правителя.

Взявши до уваги ці обмеження, правитель, як правило, погоджується на таку сукупність прав власності та контрактних прав, що сприятлива для груп ризику – груп, що мають низькі *replacement costs* і *exit costs*. У феодальну добу абсолютний правитель мав сенс обкладати податками найбільш заможні касти – церкву та феодалів. Але він боявся і не брав грошей із тих, у кого вони були, а намагався зібрати скудні гроші з бідних селян. Правитель розумів, що тільки в разі доведення до відчаю селяни виступлять проти нього, а віднявши жеребця у придворного, він ризикує життям, тому що останній – кузен його охоронця.

Як можна бачити, модель держави Д. Норта переконливо доводить, чому так довго в історії існував абсолютно неефективний, навіть із погляду егоїстичних інтересів правителя, розподіл податкового тягаря і прав власності. Історичний досвід свідчить: правителі знали про це завжди, але на секуляризацію зважилися, поділившись у ході цього доходами з буржуазією. Вони постійно були змушені балансувати між групами ризику й збирати податки із незаможних і менш впливових (тобто з тих, у кого набагато вищі витрати на реалізацію мети – об'єднатися й скинути правителя).

Наведений приклад – це приклад інституціональної пастки, тобто стійкого нерівноважного стану й стійкого неефективного розподілу ресурсів, на подолання якого потрібно на порядок більше витрат, ніж отримується в результаті зламвання даної ситуації. Історія людства повна такого роду інституціональними пастками. І це свідчить про неможливість виключно за допомогою макроекономічного аналізу без сучасної НІЕТ пояснити хід історичного процесу.

Автори з'ясували, що незважаючи на її розміри та віднесення аналізу державного втручання до предмета макроекономіки, державу можна розглядати не тільки в якості інституту, а і в якості особливої організації. Головними аргументами на користь такого проміжного висновку є: факт делегування громадянами частини своїх прав державі – саме на цій основі держава здійснює свою діяльність; природа держави визначається власними відносинами, що виникають між громадянами та правителем або державним апаратом; розподіл прав між громадянами та державою фіксується в конституції, що відіграє роль соціального контракту.

Але існує дещо інша думка. На всіх етапах господарського розвитку державі належала одна з найважливіших ролей, але залежно від обставин її функції виявлялися різними. Державна власність використовувалася для розв'язання різноманітних завдань, головним із яких була підтримка суспільної стабільності за допомогою елімінавання найбільш гострих конфліктів і їх причин. Аргументами на користь державного втручання в таких випадках були: по-перше, держава як представник членів суспільства може втручатися в ринковий механізм, а якщо необхідно, то і за рахунок алокативної ефективності; по-друге, держава може сприяти створенню соціально значущих ("гідних") благ, забезпечення яких суспільство бажає заохотити, а в разі "негідних благ" – їх обмежити; по-третє, державне втручання може бути виправдано, якщо суспільство вважає, що ринкові операції в деяких сферах морально неприйнятні (наприклад, медичні послуги або послуги міліції). За таких умов держава повинна видалити такі блага з ринкової сфери й управляти ними самостійно. Такий підхід до пояснення ролі держави називається патерналізмом. Патерналізм – це система принципів діяльності урядів (правителів, 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) та іншими громадянами.

Звідси, держава є одним із головних інститутів суспільства, а точніше – системою інститутів влади й управління, що підтримують стабільність суспільства та інституціональних перетворень і беруть участь у їх здійсненні. Отже, державі властиві функції, притаманні як для організацій, так і для інститутів [9, с. 209].

Ураховуючи все зазначене вище, можна виокремити три основні підходи щодо визначення ролі держави в суспільстві (рис. 8.1).

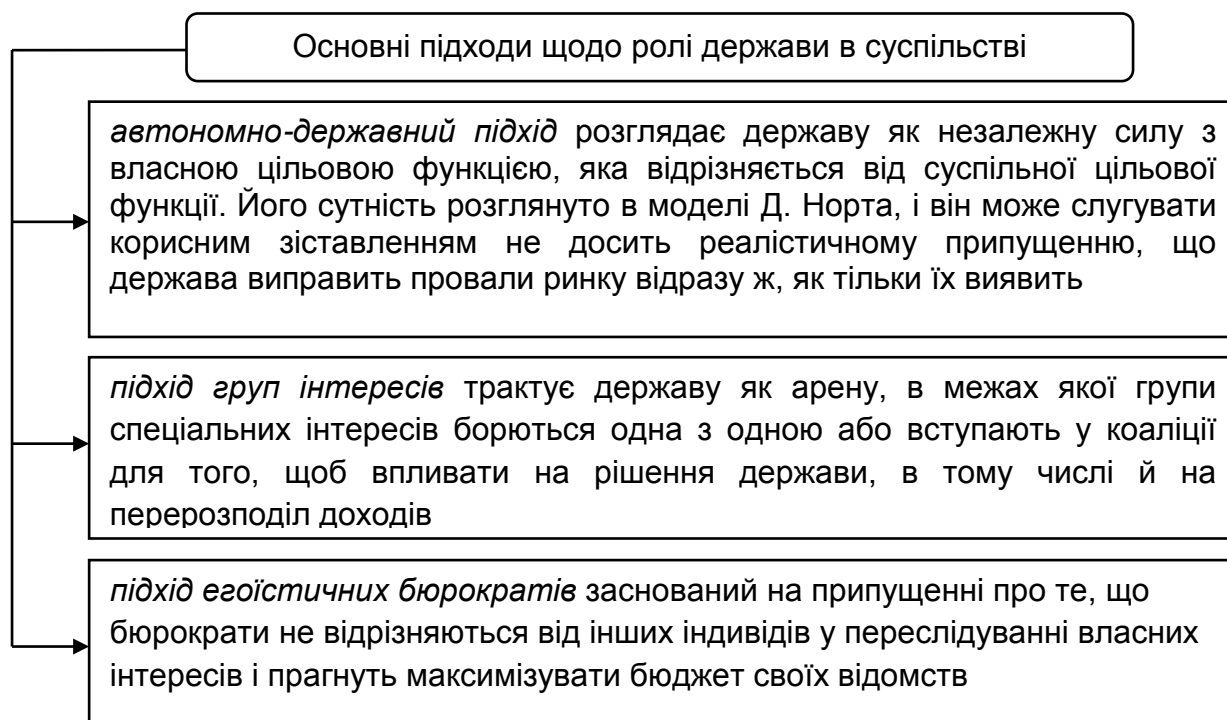


Рис. 8.1. Основні підходи щодо визначення ролі держави в суспільстві

Таким чином, держава, з одного боку, – це велика організація, а, з іншого, – система інститутів влади та управління. Її роль в економіці, причини і ступінь державного втручання неоднозначно трактуються представниками НІЕТ. Уважається: чим активніша держава, тим більш вірогідні її провали. Разом із тим, у разі пасивного ставлення держави до провалів ринку та інших проблем, втрати ефективності неминучі. Отже, набір основних функцій держави визначається провалами ринку, тобто завданнями, вирішення яких неможливо на базі класичного та неокласичного контрактів.

До основних функцій держави, на думку А. Олійника, належать шість (рис. 8.2).

Остання із наведених функцій держави, на думку А. Аузана [1], є провідною, що цілком кореспондується із визначенням держави як агенції з виробництва благ. Із ним не погоджуються А. Ткач та В. Якубенко [9; 13], які наголошують, що виключною прерогативою органів державної влади та управління є виконання функції держуправління.

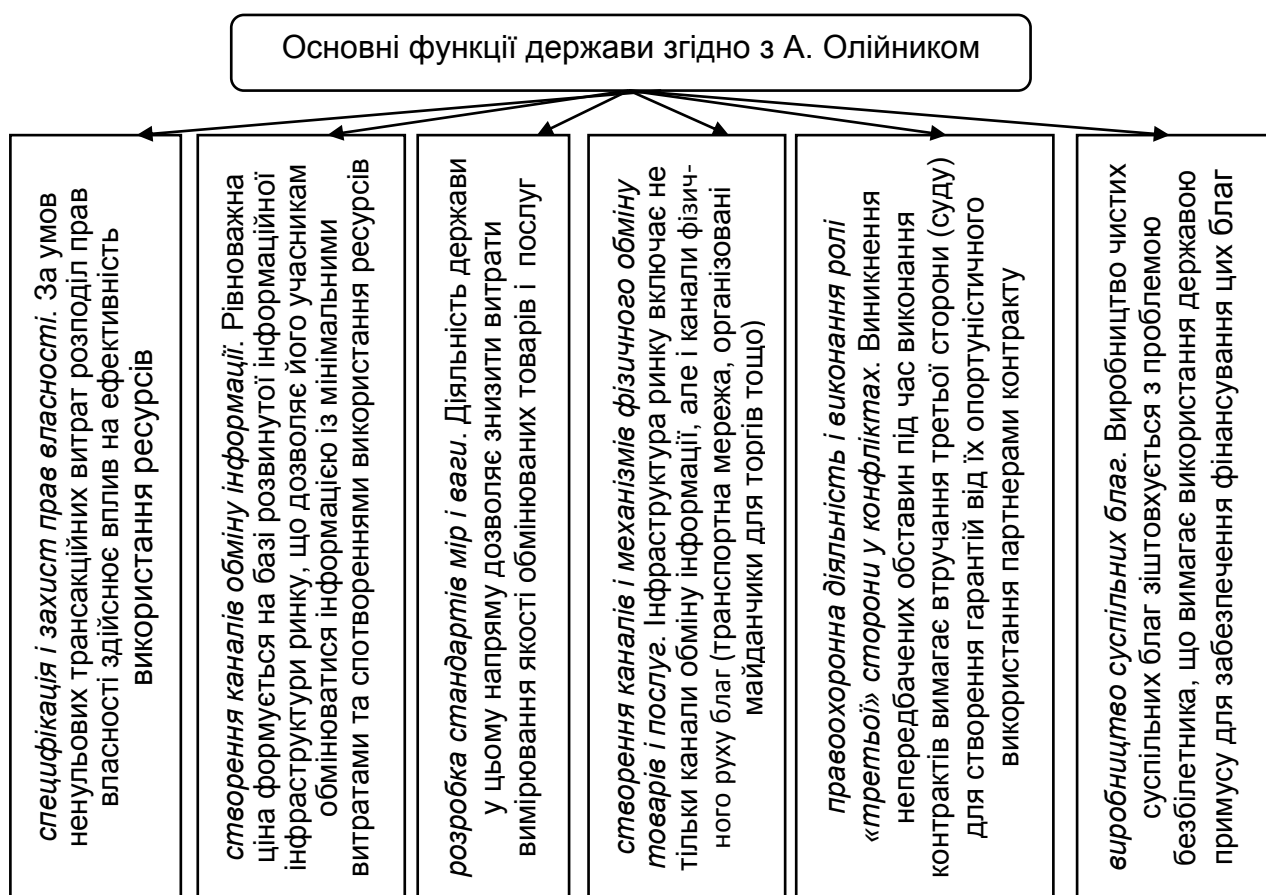


Рис. 8.2. Основні функції держави згідно з А. Олійником [7]

Їхня аргументація пов'язана з таким: державне управління є одним із важливіших суспільних благ і одночасно входить до мінімального набору функцій, що виконуються державою в будь-якій економіці, а його якість і спрямованість зумовлюють стан економічних інститутів. А. Олійник головною функцією держави називає специфікацію та захист прав власності, оскільки індивіди делегують частину своїх прав державі, сподіваючись на те, що вона зможе більш ефективно, ніж вони самі, специфікувати та захистити ці права [7].

Взагалі, *економічна роль держави* в умовах ринкової економіки, на думку представників НІЕТ, зводиться до здійснення таких трьох функцій: законодавче визначення правил здійснення економічної діяльності; заохочення, захист і охорона соціально та економічно доцільних форм цієї діяльності, що здійснюються, головним чином, за допомогою регулятивних заходів (переважно економічного характеру), але в певних межах і заходами владними, позаекономічними; недопущення поєднання в руках органів державної влади двох напрямів діяльності – здійснення владних повноважень і господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку в тій чи іншій формі (за винятком випадків, передбачених законодавством). Адже наслідком такого поєднання є деформація кожного із них та створення сприятливих умов для зловживань владою і розповсюдження корупції.

Аналіз функцій держави, дозволяє підійти до визначення її економічної ролі в сучасній економіці. Вона передбачає регулювання державою економіки як єдиної системи: з одного боку, держава підтримує функціонування ринкового механізму, а, з іншого, – забезпечує коригування його дій і елімінування негативних наслідків (у тому числі і "провалів" ринку). Під *провалами держави* представники НІЕТ розуміють нездатність останньої забезпечити ефективний розподіл ресурсів і відповідність соціально-економічної політики прийнятим у суспільстві уявленням про справедливість. Їх існування приводить до невиправданого зростання трансакційних витрат як у суб'єктів підприємницької діяльності, так і державного бюджету, що, в свою чергу, створює проблему зниження загальної економічної ефективності.

Величина трансакційних витрат виявляється тим більшою, чим у більшій кількості трансакцій держава виступає як гарант виконання умов контракту. Це можна пояснити тим, що владні відносини, які виникають між громадянами і державою, носять *складний і позиційний* характер. По-перше, громадяни делегують державі разом із правом контролю й право передачі державою контролю своїм представникам, державним службовцям. По-друге, громадяни делегують право контролю не конкретній особі, що займає певні позиції в державній структурі, а її функціонерам, бюрократам. Йдеться про обґрунтування владних відносин не особистими якостями останніх, а їх "діловою компетентністю, обґрунтованою раціонально створеними правилами" [7]. Чим активнішою є роль держави в специфікації та захисті прав власності, тим складнішою виявляється

внутрішня структура держави і зростає чисельність її службовців, і, отже, вище спотворення циркулюючої всередині державного апарату інформації. Крім того, зростають витрати на моніторинг і запобігання державою опортуністичного поведіння своїх представників-бюрократів.

Провали держави відбуваються як через суб'єктивні (помилки конкретних чиновників, політиків тощо), так і об'єктивні обставини. *Джерелами провалів* вважаються обмежені можливості держави й специфіка інтересів, пов'язаних з її власним функціонуванням.

Деякі автори до провалів держави відносять [8; 9]: *проблему інформації* (оскільки витрати збору інформації, необхідної для виправлення провалів ринку, можуть значно перевищувати вигоди від їх усунення), та *пошук (дослідження) ренти* (оскільки витрати державного втручання, пов'язані з використанням ресурсів на непродуктивну діяльність приватних агентів, можуть значно перевищувати досягнуті вигоди). Інші наголошують на таких вадах держави як недосконалість політичного процесу, обмеженість контролю над бюрократією й наслідками ухвалених рішень тощо.

Набув визнання перелік "провалів" держави А. Олійника: невідповідність доходів і видатків; відсутність чітких критеріїв ефективності діяльності; висока ймовірність досягнення результатів, відмінних від поставлених цілей; нерівномірний розподіл ресурсів. У розпорядженні держави під час розподілу прав власності на ресурси, коли трансакційні витрати відрізняються від нуля, перебуває декілька стандартів справедливості. Поряд з оптимумом за В. Парето такими стандартами виступають правило Н. Калдора (зміна в розподілі ресурсів допускається, якщо сторона, яка виграє в результаті, здатна компенсувати втрати стороні, що програє), правило Ролза (справедливий розподіл ресурсів – це те, що поліпшує положення найменш забезпечених) тощо [7].

На думку С. Волфа, "вибір між ринком і державою є лише вибором між різними ступенями й типами недосконалостей". З одного боку, ринковий механізм обміну й захисту прав власності припускає відмінні від нуля трансакційні витрати та ескалацію використання насильства. З іншого боку, одержання державою монопольного права на використання насильства теж приводить до зростання трансакційних витрат, причому, всередині державного апарату, і до систематичних перекручень у розподілі повноважень. У зв'язку із чим О. Уільямсон пропонує оцінювати ефективність того чи іншого варіанта розподілу прав власності,

порівнюючи його не з гіпотетичним ідеалом, а з альтернативами, що реально здійснюються.

Чим же визначається коло угод, що гарантуються державою? Це коло обмежується тими угодами, гарантування яких державою пов'язане із витратами меншими, ніж ті, що виникають під час звернення сторін контракту до альтернативних гарантів. Тому питання "робити самому або купувати на ринку", сформульоване відносно фірми, варто переформулювати відносно держави на "гарантувати самому або делегувати право контролю іншим гарантам". Це стосується медичних і освітніх послуг.

Тоді припущення, що у ході порівняння альтернативних механізмів гарантування угод варто брати до уваги співвідношення пов'язаних із ними трансакційних витрат у конкретних економічних, соціальних і політичних умовах, є дуже реалістичним, а наступний висновок — дуже переконливим. *Не існує абсолютної межі держави і не існує оптимальних розмірів державного втручання* в економічне й соціальне життя безвідносно до конкретних історичних реалій. Тобто оптимальні розміри держави не абсолютні, а історично обумовлені, вони визначаються тими угодами, в яких держава виступає в якості гаранта більш ефективно, ніж інші гаранті (учасники угоди, арбітр, соціальна група тощо).

Цей висновок підтверджується аналізом ролі держави в історичній перспективі, запропонованим Д. Нортом. Він говорить про дві економічні революції, причому пов'язані зі зміною кола угод, у яких держава виступає як гарант. Отже, *перша економічна революція* за Д. Нортом відбулася в момент переходу від кочового до осілого життя людини, коли землеробство стало основним джерелом збільшення ресурсної бази. Саме в цей момент з'явилися перші форми державного устрою як гаранта прав власності на землю. Виключні права власності (на землю) забезпечують для власника прямі стимули для збільшення ефективності і продуктивності (її використання) [7]. Таким чином, результатом першої економічної революції стало зростання продукту, виробленого сільським господарством.

Друга економічна революція за Д. Нортом відбулася на початку XIX ст., вона передувала початку промислової революції. Точніше, друга економічна революція створила передумови для промислової, тому що проявилася у включенні в сферу гарантованих державою контрактів тих, хто пов'язаний із правами власності на винаходи та прикладні розробки.

Специфіковані права власності на винаходи збільшили віддачу від науково-дослідної і винахідницької діяльності [7] і тим самим скоротили дистанцію між науковим знанням і технікою. Патентне право, законодавчий захист промислових секретів, регулювання законом використання торговельних марок і торговельних знаків створили стимули для появи і широкого поширення технічних винаходів і поєднання науки з виробництвом. Можливо, що наступною радикальною зміною ролі держави стане вирішення проблеми захисту інтелектуальної власності. Актуальність останньої зростає з поширенням різних форм "піратства", що перешкоджають розвитку культури та мистецтва.

На думку А. Ткача, для того, щоб держава, як один із головних інститутів суспільства, досягла тієї ж ефективності, що і ринок, але з нижчими витратами, необхідно [9]: встановлення досконалої системи прав власності й ефективне приведення її у дію; зменшення макро-економічної нестабільності шляхом управління сукупним попитом; рішення проблем координації дій; інституціональна політика держави повинна бути, перш за все, політикою порядку, пов'язуватись із формуванням і розвитком ефективних інститутів, які, за сучасних умов, є важливим чинником економічного зростання та розвитку потенціалу суспільства.

8.2. Типологія держав

Існують дві загальноновизнані теоретичні моделі держави: контрактна та експлуаторська. Вони вирізняються базовими підходами стосовно розподілу "потенціалу насильства" (хоча в реальному житті існують і змішані моделі). Контрактна модель передбачає рівний розподіл потенціалу насильства, а експлуаторська модель, навпаки, – його нерівний розподіл.

Контрактна держава. Якщо дати коротку дефініцію контрактної держави, то це держава, яка використовує монополію на насильство тільки в рамках делегованих їй громадянами правочинностей і в їхніх інтересах. Причому громадяни такої держави розглядають сплату податків не як повинність, а як свій обов'язок.

Іншими словами, *роль держави в контрактній моделі* обмежується роллю гаранта з кола тих угод, у яких захист прав власності вигідніше доручити саме державі. Остання, орієнтуючись на оптимальний розподіл правочинностей, описаних теоремою Р. Коуза, але за умови ненульових трансакційних витрат, не тільки виконує функцію захисту прав власності,

але й починає втручатися в процес їхньої специфікації. *Метою контрактної держави* є досягнення такого розподілу прав власності, що максимізує сукупний дохід суспільства на основі передачі правочинностей у руки тих економічних суб'єктів, які зможуть розпорядитися ними оптимальним чином.

Передумовами існування контрактної моделі держави є: наявність чітких конституційних рамок діяльності держави; існування механізмів участі громадян у діяльності держави; існування *ex ante* інституту ринку як головного альтернативного механізму розподілу прав власності; наявність альтернативних механізмів специфікації й захисту прав власності, включаючи "голосування ногами" [7, с. 356–357].

Експлуаторська держава. На відміну від контрактної, експлуаторська держава використовує монополію на насильство для максимізації власного доходу (податкових надходжень), точніше – доходу групи, що контролює державний апарат.

Головною *метою експлуаторської держави* у разі специфікації та захисту прав власності стає досягнення такої "структури власності, що максимізує ренту правителя", навіть якщо досягається це на шкоду добробуту суспільства в цілому. Тому цілком виправданим є образне порівняння експлуаторської держави з "осілим бандитом", запропоноване М. Олсоном та розвинене М. МакГіром.

У експлуаторській моделі держава не обмежується тими рамками, які їй відведені соціальним контрактом, її державний апарат перебуває в стані постійної експансії все у нові сфери взаємодії людей. Експансія пояснюється прагненням експлуаторської держави збільшити свої доходи та обсяги ресурсів, що проходять через державний бюджет.

Слід зазначити, що, навіть незважаючи на опортуністичну поведінку, діяльність експлуаторської держави не здатна повністю винищити стимули до продуктивної діяльності її громадян. Утім, збиток від діяльності експлуаторської держави вдається скоротити тільки за однієї умови: якщо побори і перерозподіли прав власності мають *систематичний* і *передбачуваний* характер. Передбачуваність і в інтересах держави – вона одержує стабільні доходи в довгостроковій перспективі, а її громадяни мають можливість планувати свою діяльність, з огляду на високий, але заздалегідь відомий рівень відрахувань державі. У цьому сенсі в експлуаторській державі багато загального з мафією – обоє походять на "осілого" бандита, що хоча і здійснює

побори з тих, хто мешкає на контрольованій ним території, але у той же час "знає міру", до того ж захищає від "гастролерів", що діють за принципом "украсти – і втекти".

Ще одна відмінна риса експлуататорської держави полягає у важливій ролі, яку відіграє *розподіл потенціалу насильства серед громадян*. Адже саме індивід або група, що володіють найбільшим потенціалом насильства, контролюють державний апарат і привласнюють монополію на застосування насильства. Тому військова технологія стає одним із факторів, що пояснюють функціонування експлуататорської держави.

Слід зауважити, що обумовленість діяльності експлуататорської держави розподілом потенціалу насильства і пануючою військовою технологією припускає її внутрішню нестабільність. Дійсно, зміна військової технології приводить до перерозподілу потенціалу насильства серед різних груп населення і, отже, до зміни групи, що контролює державний апарат. Цілком можливий і перехід від експлуататорської моделі держави до контрактної. Звідси гіпотеза про коливальний характер динаміки державного устрою, отже, і динаміки структури прав власності. Слідом за системою, орієнтованою на витяг ренти, неминуче приходить система, що максимізує ефективність, і навпаки.

І, нарешті, варто визнати, що загальноновизнана "синтетична" модель держави Д. Норта – це спроба поєднати обидві ідеальні моделі. Причому в кожній із них держава привласнює собі владу й перерозподіляє права власності громадян. Різниця полягає лише у тому, що в контрактній державі це робиться для реалізації інтересів громадян, а в експлуататорській – для задоволення потреб панівної групи, класу або клану.

Питання для самодіагностики знань

1. Як ви розумієте поняття "держава"? Це організація чи інститут?
2. Які передумови існування контрактної держави?
3. Охарактеризуйте цілі держави, використовуючи різні теоретичні обґрунтування.
4. Які функції держави у сучасному суспільстві?
5. Чи існує зв'язок між державою, інститутами та економічною системою?
6. Що таке "межа" і "провали" держави?
7. Які основні типи держав ви знаєте?

8. Риси якого типу держави, на вашу думку, домінують в Україні?
9. Чи погоджуєтесь ви з твердженням, що держава тим ефективніша, чим більше насильства вона застосовує?
10. Що, на вашу думку, розумів Дж. Б'юкенен під "державою, що захищає" та "державою, що виробляє"?

Практичні завдання

Теми есе (презентацій)

1. Контрактні та експлуататорські теорії держави.
2. Корпоративна теорія виникнення держави.
3. Неокласична теорія держави Д. Норта.
4. Дисипація ренти в моделі осілого бандита М. Олсона.
5. Інформаційні витрати в моделі Дензау – Менгера.
6. Держава як дискримінуючий монополіст в моделі Фіндлі – Вілсона.
7. Нова теорія держави: причини існування бюрократичного апарату.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте аргументовану відповідь на запитання:
 - які емпіричні методи оцінювання характеру держави вам відомі?
 - що розуміють під процедурою суспільного вибору? Назвіть існуючі процедури суспільного вибору.
2. Дослідіть:
 - альтернативні варіанти щодо пояснення економічної ролі держави: контрактний, експлуататорський та синтетичний підходи;
 - можливості вирішення проблеми "Принципал-Агент" у відносинах політичних діячів та бюрократичного апарату.
3. Складіть порівняльну характеристику поширених формальних моделей держави: автократична модель держави МакГіра – Олсона; демократична модель держави МакГіра – Олсона; модель контрактної держави Фіндлі – Вілсона; модель держави-максимізатора монопольної ренти Фіндлі – Вілсона.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Що, на думку неоінституціоналістів, є причиною появи держави:
 - а) здатність держави управляти економічними процесами;
 - б) мінімізація трансакційних витрат;

в) політична воля окремих груп інтересів;

г) "догляд" за ринковим механізмом.

2. З позицій неінституціонального підходу межі держави визначаються:

а) політичною волею правителя;

б) загарбницькою політикою держави;

в) здатністю держави здійснювати контроль на певній території й обкладати податком громадян;

г) установленням формальних "правил гри" на певній території.

3. Укажіть, чим у моделі Д. Норта обмежується монопольна влада правителя:

а) конкурентними обмеженнями з боку сусідських держав, претендентами на владу в межах країни та з боку кримінальних структур;

б) обмеженнями, пов'язаними із трансакційними витратами;

в) обмеженнями, пов'язаними з набором ресурсів та системою їх захисту;

г) правильні відповіді а) та б).

4. У теорії "осілого бандита" М. Олсона розглядається:

а) ідеальна структура суспільства;

б) раціональна поведінка політиків;

в) раціональна поведінка бандита;

г) "справедливий" розподіл доходів у суспільстві.

5. Знайдіть у переліку прізвище вченого, у моделі якого держава ототожнюється з правителем, що має за мету максимізацію власного багатства або своєї корисності:

а) У. Мітчелл;

б) М. МакГір;

в) Д. Норт;

г) Р. Коуз.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Укажіть у переліку основні підходи до аналізу державної політики, що застосовують представники сучасного інституціоналізму:

а) позитивний;

б) нормативний;

в) ендогенний;

г) екзогенний;

д) еволюційний.

2. Укажіть, які з наведених положень, згідно з В. Волчика, можуть бути віднесені до загальноновизнаних типів інституціональних змін:

- а) інкрементні зміни;
- б) еволюційні зміни;
- в) революційні зміни;
- г) імпорт інститутів;
- д) експорт інститутів.

3. З позицій неоінституціонального підходу в економіці, що трансформується, можуть відбуватися такі процеси:

- а) виникнення інституціональних пасток;
- б) виникнення інституціонального вакууму;
- в) інституціоналізація;
- г) деінституціоналізація;
- д) зростання тіньового сектору економіки.

4. Укажіть у переліку функції держави, що виділяє А. Олійник:

- а) специфікація й захист прав власності;
- б) створення каналів обміну інформацією й розробка стандартів вимірювання;
- в) створення каналів і механізмів фізичного обміну товарів і послуг;
- г) виробництво суспільних благ;
- д) правоохоронна діяльність і виконання ролі "третьої" сторони в конфліктах.

5. Визначіть у переліку найважливіші з інституціональної точки зору функції держави:

- а) охорона правопорядку;
- б) специфікація й захист прав власності;
- в) виробництво суспільних благ;
- г) розробка стандартів вимірювання;
- д) створення каналів обміну інформацією.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Теорія експлуатації Т. Гоббса покладена в основу марксистського підходу до держави, її дотримуються також деякі економісти-неокласики.

2. Згідно з М. Вебером, унікальна сутність держави визначається як право монопольної влади на здійснення насилля в межах певної території.

3. Стратегія "осілого бандита": залякати населення та відібрати цінності.

4. Стратегія "бандита, що гастролює": оптимальне оподаткування.
5. Специфікація й захист прав власності базуються на інституціонально закріплених функціях держави.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, прийнятим у суспільстві	А	Експлуататорська держава
2	Держава, що використовує монополію на насильство тільки в рамках делегованих їй громадянами правочинностей і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як свій обов'язок: "порядок в обмін на податки"	Б	Гастролюючий бандит
3	Держава, що використовує монополію на насильство для максимізації власного доходу (податкових надходжень), точніше, доходу групи, яка контролює державний апарат	В	Контрактна держава
4	Модель держави, в якій вона розглядається у якості бандита-гастролера, який відвідує різні райони країни з метою отримання максимальної короткострокової наживи	Г	Провали (фіаско) держави
5	Дохід, незаконно отриманий державним чиновником, що використовує своє посадове положення для одержання даного доходу (хабарів, подарунків тощо)	Д	Осілий бандит
6	Дохід, джерелом якого є особливі урядові пільги, субсидії й інші привілеї, отримані деякими групами в результаті лобізму	Е	Інституціональна пастка
7	Організація, що володіє порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що поширюється на географічний район, чиї кордони визначені його здатністю обкладати податком підданих	Є	Політична рента
8	Це неефективна стійка норма (неефективний інститут), що самопідтримується, або стійкі негативні інституціональні наслідки тих чи інших макроекономічних рішень	Ж	Держава як інститут

1	2	3	4
9	Модель експлуататорської держави, в якій держава розглядається у якості бандита, який розраховує на довготривале обирання людей, що проживають на контрольованій ним території	З	Бюрократична рента
10	Один із головних інститутів суспільства, точніше – <i>система інститутів влади й управління</i> , що підтримують стабільність суспільства й беруть участь у здійсненні інституціональних перетворень	И	Держава як організація

9. Контракти

Мета – ознайомитися з основами економічної теорії контрактів, розглянути базову структуру і типи контрактів, а також з'ясувати їх юридичну класифікацію і характеристики.

Питання для розгляду

9.1. Контракт: суть, складові та структура. Типи контрактів.

9.2. Економічні теорії контрактів.

9.3. Типологія правових відносин.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми, студент повинен:

знати: особливості різних форм контрактних стосунків, що виникають у наслідку ринкових взаємодій; досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат;

уміти: аналізувати контрактні відносини; використовувати підходи теорії прав власності, невизначеності та угод для кількісного оцінювання трансакційних витрат.

Основні категорії і поняття

Гібридна інституційна угода (*Hybridinstitutionalarrangement*) – це довгострокові контрактні відносини, що зберігають автономність сторін,

але передбачають створення трансакційно специфічних запобіжних засобів, що перешкоджають опортуністичній поведінці учасників.

Класичний контракт (*classical contract*) – це двосторонній контракт, основу якого становлять існуючі юридичні правила, у якому чітко зафіксовано умови операції, який передбачає санкції у випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді.

Контракт (*contract*) – це правила, що структурують в просторі і в часі обмін між двома (або більшою кількістю) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання.

Контрактна конституція (*contract constitution*) – це явні умови, які визначають зону самовиконуємості контракту.

Контракт, що самовиконується (*a self-contract*) – це контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання суб'єкта, що не є учасником (третьої сторони).

Неокласичний контракт (*neoclassical contract*) – це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки операції, що укладається.

Неповний контракт (*incomplete contracts*) – це різновид контрактів, в яких виявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів).

Повний контракт (*complete contracts*) – це гіпотетичний контракт, що передбачає всі можливі варіанти дій та здійснюваних платежів.

Релятивний(відносницький) контракт (*relational contract*) – це довгостроковий взаємовигідний контракт, що визначає лише загальні умови і цілі взаємин сторін, механізми ухвалення рішень і вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважають над формальними.

Репутація (*reputation*) – ставлення до особи, що склалося у індивідів або в організації на підставі минулого досвіду, слугує основою для прогнозування поведінки особи в майбутньому. Репутація може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

Теорія контрактів описує основні проблеми функціонування реальних ринків в умовах асиметрії інформації, аналізує різних типів контрактних стосунків, проблеми несприятливого вибору, шантажу і моральних ризиків, а також контрактні можливості їх рішення.

9.1. Контракт: суть, складові і структура. Типи контрактів

Інституціональна теорія визначила цілу низку економічних, конституційних та інших правил, також виокремила з них найважливіші – це права власності. Проте, існують також правила, основна мета яких полягає у структуруванні у просторі та часі відносин між економічними агентами шляхом специфікації прав, що обмінюються, та узятих зобов'язань, які виходять із досягнутої між ними угоди.

За сучасних умов саме контракти складають основу таких правил. Контракт, в економічному сенсі – це законна трансакція, в якій дві або декілька сторін узяли на себе певні зобов'язання [7].

Базовими принципами зобов'язань, що складають контракт як такий, є: 1) свобода контракту, яку слід розуміти як свободу укладання контракту, визначення його змісту та форми, та відсутність будь-яких обмежень щодо вибору контрагентів; 2) відповідальність за виконання (або не виконання) контракту, яка передбачає, що порушення умов контракту є підставою для притягнення порушника до відповідальності.

З економічної точки зору класифікації контрактів досить багаточисельні і провадяться за різними критеріями. Найчастіше за різними критеріями виділяються такі контракти:

- явні і неявні;
- повні і неповні;
- класичні, неокласичні і відносницькі;
- такі, що зобов'язують та такі, що не зобов'язують;
- формальні і неформальні;
- короткострокові і довгострокові;
- стандартні і нестандартні (комплексні);
- прості та складні;
- публічні і непублічні;
- попередні, основні та додаткові;
- взаємоузгоджені та договори приєднання;
- такі, що самовиконуються та такі, що захищені за допомогою третьої сторони;
- індивідуальні і колективні;
- контракти в умовах інформаційної симетрії і асиметрії;
- контракти з інформацією що верифікуються та неверифікуються судами;

- реальні (встановлюють зобов'язання з передачі речей), вербальні (усні), літеральні (письмові) та консесуальні (зобов'язання виникають у наслідок одного консенсусу угоди без будь-яких формальностей);

- контракти, що укладено від власного імені або за дорученням та ін.

Отже, неявні контракти (їх ще називають імпліцитні) містять умови "за замовчуванням", тобто окремі положення такого контракту вважаються "як саме собою зрозуміле".

Інший аспект теорії контрактів розкривають повні контракти. Такі контракти повинні включати опис усіх можливих станів навколишнього світу і, відповідно, перелік дій сторін у разі кожного стану. Зрозуміло, що укласти такі контракти майже неможливо. Причинами, що унеможливають укладення повного контракту, є обмежена раціональність, наявність непередбачених обставин, високі витрати необхідних розрахунків, неточність мовних конструкцій тощо.

Будь-який конкретний контракт може мати кілька характеристик. До найважливіших параметрів, за якими можуть відрізнятися контракти, відносять:

- 1) періодичність взаємодії між економічними агентами;
- 2) наявність та ступінь невизначеності;
- 3) ступінь специфічності ресурсу, використання якого описується в контракті;
- 4) механізм захисту контракту;
- 5) його терміновість;
- 6) стандартність основних розділів та положень;
- 7) механізм відновлення, пролонгації та адаптації [12].

Найбільшу увагу у теорії економічних організацій приділяють класичному, неокласичному і відносницькому контрактам. Контракт називається класичним, якщо відносини між сторонами спорадичні (не мають чіткого графіка) і координуються через механізм цін, якщо ступінь невизначеності досить низька і всі умови можна відобразити в контракті, якщо ресурс не є специфічним і захист контракту здійснюється державою (через суд).

Існує і інше визначення класичного контракт – заснований на існуючих юридичних правилах двосторонній контракт, що чітко фіксує умови угоди та передбачає санкції у разі невиконання цих умов та вирішення спорів у суді. Такий контракт означає укладення всеосяжної угоди, оскільки в ньому спеціально обумовлені всі умови і дії сторін у разі

настання тієї чи іншої події. Практичне використання класичного контракту лише за досить простих ситуацій, зокрема, коли відносини сторін припиняються після виконання умов угоди, а будь-які усні домовленості, не зафіксовані в тексті контракту, не визнаються. Однак якщо вводиться припущення про обмежену раціональність агентів, то висновок класичного контракту, що враховує всі можливі моменти, стає нереальним.

Більш наближеним до реальності є неокласичний контракт, який регулює одиничні або спорадичні відносини між контрагентами в умовах невизначеності з приводу специфічного ресурсу. Отже, неокласичний контракт – це довгострокова угода, що укладена в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачити всі наслідки угоди, що укладається. Саме тому такий контракт часто розглядається як договір про принципи співробітництва, ніж юридичний документ, що враховує ситуації, можливі в майбутньому. Саме тому у неокласичному контракті усні домовленості визнаються поряд із письмовими. Це, в свою чергу, потребує наявності спеціалізованих судів (арбітражні суди) як інстанцій з вирішення конфліктів, основною особливістю яких, на відміну від загальногромадянських судів, є можливість отримання суддями деталізованої інформації щодо особливостей трансакцій між контрагентами.

Коли за умов невизначеності взаємовідносини між контрагентами стають безперервними і специфічність ресурсів висока, то такий контракт має назву відносницького. Як правило, це довгостроковий взаємовигідний контракт неформальні умови в якому переважають над формальними. Виконання такого контракту найчастіше гарантується спільною зацікавленістю сторін, не зважаючи на те що в якості механізму захисту інтересів може бути використано один з двох варіантів: самозахист або захист із боку партнера. Порівняльна характеристика трьох типів контрактів наведена в табл. 9.1 [9].

Таблиця 9.1

Порівняльна характеристика класичного, неокласичного та відносницького контрактів

Характеристика контракту	Класичний	Неокласичний	Відносницький
1	2	3	4
1. Строк дії контракту	Короткостроковий	Може бути довгостроковим	Довгостроковий

1	2	3	4
2. Механізми пролонгації	Відсутній, контракт, що самоликвідується	Передбачений	Наявний
3. Ступінь формалізації	Формалізований	Формалізований	Як правило, неформальний
4. Механізми захисту	Захист за допомогою третьої сторони – суду	Захист за допомогою третьої сторони – спеціалізованого суду	Такий, що самовиконується
5. Стандартність	Стандартний	Нестандартний	Нестандартний
6. Повнота	Повний	Неповний	Неповний
7. Механізми адаптації	Відсутні	Наявні	Наявні, відіграють важливу роль

Слід більш детально розглянути основні відмінності між класичним і відносницьким контрактами, які полягають у такому. З одного боку, класичний контракт є всеосяжним, тобто виконання та заходи, пов'язані з непорозуміннями, фіксуються *ex ante* на всі можливі випадки і на весь період дії такого контракту де початок і закінчення чітко визначені. Проте деякі проблеми залишаються відкритими, тому що вони охоплюються контрактним правом. Концепція класичного контракту покладено в основу неокласичної мікроекономіки.

З іншого боку, відносницький контракт, навпаки, залишає прогалини в угоді, тому що контрагентами визнано, що через обмеженої раціональності і високих трансакційних витрат неможливо домовитися *ex ante* про всі майбутні ситуації, які можуть вплинути на взаємини. Характерно, що відносницький контракт використовується в системі взаємовідносин, межі якої не можуть бути точно визначені [4].

Сучасна теорія виходить із того, що класичний контракт є законним обґрунтуванням системи з нульовими трансакційними витратами. У реальному світі з позитивними трансакційними витратами таке розуміння контрактних угод придатне в кращому випадку для миттєвого обміну між незнайомими людьми.

У цілому відносницький контракт лежить в основі функціонування економічних організацій, у тому числі фірм як особливих інститутів, що створюють планомірний порядок, що передбачає ієрархію.

9.2. Економічні теорії контрактів

На сьогоднішня теорія виділяє три економічні теорії контрактів – їх прийнято вважати основоположними – теорія управління поведінкою виконавця (теорія Принципала-Агента), контракти, що самовиконуються та відносницькі контракти.

Перша концепція "управління поведінкою виконавця" або відносини Принципала-Агента регулює відносини у межах контракту, в рамках якого один або більше суб'єктів (поручителів, принципалів) наймають іншого суб'єкта (виконавця, агента) для виконання дій (надання послуг) від їхнього імені, що припускає делегування виконавцю деяких прав прийняття рішень на виконання угоди.

Основні риси контрактної проблеми можна представити на прикладі моделі Принципала-Агента (моделі управління поведінкою виконавця). Слід припустити, що існує два індивіди, один із яких – агент (виконавець), а інший – принципал (поручитель). Агент, як безпосередній виконавець, обирає один з можливих варіантів дій, які впливають не тільки на його власний добробут, а й на добробут принципала. За цих умов принципал не може стежити за діями агента і бачить тільки їх результат. Проте даний результат (поганий чи хороший) залежить не тільки від безпосередніх дій агента, але й може залежати від цілої низки випадкових подій, що обумовлені змінами, наприклад, у зовнішньому середовищі. У підсумку принципал об'єктивно обмежений щодо будь-яких конкретних висновків про дії агента, якщо розглядати тільки дані про фактичні результати. Але за певних припущень (тобто інформації про уподобання агента та функції розподілу шоків) принципал може встановити для агента схему винагороди, яка залежить від безпосередніх результатів. Це сприяє створенню ситуації максимізації не тільки власної корисності агента, але й корисності принципала також. Ця модель є типом моделі "приховані дії". Вона припускає, що існує проблема "суб'єктивного ризику" [8].

Інший варіант – це тип моделі "прихованої інформації", або "погіршуючого (несприятливого) відбору". У цьому випадку агент провів деякі спостереження перед укладанням контракту (на відміну від принципала), а принципал нічого не знає про це.

В економічній теорії в цілому та в теорії управління поведінкою виконавця зокрема розрізняють два напрями досліджень: нормативний і позитивний. Нормативний напрям використовує загальноприйнятий

модельний апарат мікроекономіки. Він досліджує умови максимізації цільової функції (прибутку, корисності) за заданих обмежень. До кола питань, що досліджуються у межах цього напрямку, належать проблеми суб'єктивного ризику і стимулюючих контрактів в умовах визначеності та невизначеності результату, а також погіршуючого відбору і стимулюючих контрактів. Вони досліджуються для різних випадків поведінки агента (виконавця) та принципала (поручителя).

Інший аспект – позитивна теорія, яка приділяє увагу технологіям моніторингу, зв'язуванню зобов'язаннями в контексті різних форм контрактів і організацій. Позитивна теорія пояснює як принципал (поручитель) і агент (виконавець) вирішують проблеми налаштування стимулів шляхом опрацювання контрактів і організацій, а не якими повинні бути ці стимули.

Контрактом, що самовиконується, називається контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання третьої сторони, тобто не має потреби у втручанні суб'єкта, котрий не є учасником даного контракту. Самовиконуваність обумовлена розрахунками, що базуються на оцінюванні надійності контрагента і витратах залучення третьої сторони (суду) як гаранта виконання угоди. Моральні принципи, якими керуються учасники угоди, не є аргументом у цих контрактах.

Іншими словами, контрактом, що самовиконується, по суті є контрактом, порушення умов якого однією стороною призводить до розриву угоди іншою стороною.

Висока ступінь оцінювання надійності контрагентів один одного є основною умовою того, щоб контракт став таким, що самовиконується. Базою для оцінювання надійності слугує репутація контрагента. Тут репутація розглядається як нематеріальний актив. Цінність цього активу визначається тим, на скільки контрагенти спираються на репутацію в оцінюванні майбутньої поведінки даного економічного агента. В літературі репутація також може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

На практиці контракти навмисне розробляють неповними з метою мінімізувати витрати явного (письмового) внесення до контракту всіх непередбачуваних обставин. Більшість неповних контрактів мають подвійну мету: з одного боку, прагнуть розподілити ризики невизначеності розвитку ситуації, а з іншого – мінімізувати поведінковий ризик, пов'язаний з можливістю здирництва. Явно не прописані умови контракту можуть

бути використані для його опортуністичного порушення трансакторами в своїх інтересах. Простим прикладом опортуністичного порушення контракту є змушення свого контрагента точно слідувати букві контракту в умовах зміни ситуації на ринку.

Але, використання неявних механізмів примусу до виконання контракту, зокрема, загрози розриву контракту та оприлюднення відомостей про контрактну неспроможність контрагента на ринку унеможлиблює або значно зменшує можливості виникнення вимагання. З іншого боку, якщо контрагент зіштовхується з можливістю розриву контракту, то виконання контракту буде неявно гарантовано і проблема вимагання не виникне ще й тому що він очікує отримати в майбутньому такий потік квазіренти, справжня дисконтована вартість якого значно переважає короткостроковий прибуток від порушення контрактної угоди. Отже, контрактні відносини мають певний простір для розвитку в межах зони, де контракти самовиконуються [15].

Потік квазіренти складається, переважно, з двох складових: по-перше, з доходів від трансакційно-специфічних інвестицій, які будуть втрачені внаслідок розриву контракту, по-друге, з витрат на покупку ресурсів та продаж послуг на ринку, які зростуть після розголошення розриву. Капітальна цінність очікуваного потоку квазіренти (або витрати капіталу фірми, що використовує політику обману свого партнера) отримала назву капіталу торгової марки фірми. Зрозуміло, що чим більшим обсягом капіталу торгової марки володіє трансактор, тим більшою є зона, де контракт самовиконується.

Чітко зафіксовані умови контракту, які явно будуть захищені у суді, значно зменшують імовірність виникнення вимагання (здирництва). Можливість спиратися на судовий захист дозволяє трансакторам заощаджувати на необхідному капіталі торгової марки. Це необхідно для того, щоб у разі даної зони *ex post* умов зробити контракт таким, що самовиконується. З іншого боку, це надає можливість змінювати межі зони самовиконуваності контракту задля більш точного реагування на ринкові зміни.

Явні умови контракту, що установлюють зону самовиконуваності, є так званою контрактною конституцією. Зрозуміло, що контрактна конституція не повинна часто піддаватися ревізії (перегляду, або змінам). Саме це дозволяє мінімізувати ренту, яку контрагент може "розпорошити" в процесі торгів за перегляд умов контракту.

Як відомо, нова інституціональна економічна теорія робить акцент на неповному (відносницькому) контракті, який є таким, що самовиконується. Такий контракт має місце за умов, коли є двостороння залежність між економічними агентами у зв'язку зі специфічністю ресурсів, що використовуються. Тобто специфічність активу, що використовується, передбачає отримання доходу значно більшого за величину альтернативних витрат.

До найбільш розповсюджених належать два підходи до дослідження відносницьких контрактів. Перший підхід запропоновано неокласичною теорією неповних контрактів. У межах цього підходу вивчаються проблеми в умовах незалежного прийняття рішень, вертикальної інтеграції тощо й передбачає застосування інструментарію мікроекономіки. Другий підхід має назву трансакційної теорії неповних контрактів. Його підґрунтям є економічна теорія трансакційних витрат. Порівняльний аналіз основних положень цих підходів наведено в табл. 9.2.

Таблиця 9.2

Моделі неповних контрактів: трансакційний та оптимізаційний (неокласичний) підходи

Вимірювання	Теорія трансакційних витрат	Оптимізаційна теорія неповних контрактів
1	2	3
Поведінкові передумови	Обмежена раціональність для усіх економічних агентів, що мають відношення до цього контракту	Вибірковість обмеженої раціональності: контрагенти повністю раціональні, судді – обмежено раціональні
Передумови зовнішньої середи	Радикальна, по-іншому, структурна невизначеність (неповна інформація)	Ситуація ризику або параметрична невизначеність (повна інформація)
Інформаційні передумови	Інформаційні асиметрії між усіма сторонами, що пов'язані з укладанням та забезпеченням виконання контракту	Асиметричність інформації між контрагентами та третіми сторонами (в тому числі судом)
Безпосередні джерела неповноти контракту	Обмежена раціональність, що враховує обмеження на обчислювальні можливості та можливості кодифікації умов контракту	Неможливість верифікації третьою стороною змінних, що мають відношення до виконання контракту

1	2	3
Цілі моделювання	1. Дизайн структур управління угодами (визначення між індивідуальних та колективних структур), що мають можливості для адаптації до непередбаченого. 2. Оцінювання рівня трансакційних витрат. 3. Пошук порівняльних переваг інституціональних альтернатив	1. Налаштування стимулів <i>ex ante</i> шляхом специфікації дій, що відповідають різним ймовірним варіантам розвитку подій. 2. Оцінювання оптимальності рішень шляхом порівняння результатів, отриманих на основі використання того чи іншого набору правил з умовами повного контракту, у тому числі мінімізація відхилень рівня інвестицій від оптимального
Основний внесок моделі	1. Пояснює різноманіття структур управління угодами. 2. Аналіз взаємного доповнення та взаємодії різних механізмів управління угодами	Суворий аналіз впливу інституціональних рамок на ефективність контрактів в умовах екзогенності самих інституціональних рамок
Аналітичні межі	Методологічні складності, що пов'язані з узагальненням гіпотези відносно обмеженої раціональності, пояснення усіх пристроїв, що забезпечують координацію з позицій порівняльних переваг та вад	Логічна непослідовність, зокрема, тезис про обмежену раціональність суддів поряд із повною раціональністю контрагентів

Як свідчать дані табл. 9.2, існують різні підходи з боку оптимізаційної теорії неповних контрактів, але жоден із них не визнано домінуючим.

9.3. Типологія правових відносин

Поряд з економічним підходом до типології контрактів існує також правовий підхід. До основних типів контрактів із правової точки зору належать:

1. Контракт купівлі-продажу. Цей тип контракту угоду щодо передачі на постійній основі прав власності на певний актив від однієї сторони до іншої. Сторони цього контракту можуть зіткнутися як із перед-контрактним, так і постконтрактним опортунізмом контрагенту.

2. Контракт найму. Цей тип контрактів подано двома видами: по-перше, це договір найму фізичного об'єкта (іншими словами – оренда).

За цим договором орендар має право на певний строк не тільки користуватися, але й отримувати дохід. По-друге – угода щодо найму особистої власності. За такою угодою контрагент отримує лише право користування. Не залежно від різновиду контракту найму існує ризик опортуністичної поведінки.

3. Трудовий контракт. Цей тип контракту передбачає виконання дій одним індивідом (найманим працівником) відповідно до інструкцій іншої сторони (роботодавця). Для цього типу контрактів характерним є виникнення трансакції управління. Укладач такого контракту також може зіткнутися з ризиком опортуністичної поведінки.

4. Кредитний договір. Це такий контракт, за умовами якого людина, що бере цінності, повинна повернути їх у кількості, якості і вигляді, отриманому від кредитора. На відміну від інших типів контрактів цей тип характеризується відсутністю зобов'язання повернути саме ту одиницю активу, яка була взята в борг. Взята у борг одиниця могла бути, наприклад, знищена. Отже, контрагенти у цьому контракті зіштовхуються з проблемою контролю над використанням так званих пластичних активів. Пластичними є активи, витрати контролю над використанням яких після укладення контракту достатньо великі. Цей тип виділяється не у всіх правових системах [2].

Усі типи контрактів спрямовані на закріплення (специфікацію) прав власності. Виділяють два різновиди прав власності: по-перше, права, що закріплено у контрактах (виникають на базі індивідуальних рішень і відображають принцип одноголосності), по-друге, це права що закріплено в інститутах, які визначають коло допустимих контрактів (виникають з різного рівня колективних рішень і мають різні результати щодо добробуту).

Інституційне середовище розглядається як системоутворюючі правила, які визначають сутність та структуру контрактів. Воно включає абсолютні права власності безвідносно до угод між окремими контрагентами. Контракти як інституційні угоди є безпосередньою підставою для формування так званих відносних прав власності – таких прав, які встановлюються у межах контрактів.

Контрактні угоди надають ефективні способи обміну пучками прав. Однак домінуюча структура прав власності повинна визначати зміст контрактів, що укладаються. Структура прав існує як набір обмежень на специфічні пучки прав, які можуть бути передані через обмін товарами та

послугами. Отже, контракти відображають структуру стимулів і анти-стимулів, витоки яких лежать у структурі прав власності та механізмах їх забезпечення [21].

Контрактні умови, як правило, обмежені існуючим розподілом прав власності. Отже, будь-яка принципова зміна змісту контрактних угод має базуватися на змінах існуючої структури прав власності або, навіть, на розвитку нових прав. Зміни спрямовано на отримання вигаду. Можливості отримання цього вигаду з'являються, з одного боку, у зв'язку з формуванням і розвитком нових контрактних угод, дозволених існуючими інститутами, а з іншого, у зв'язку з формуванням і розвитком нових інститутів, які змінюють розподіл прав власності і набір дозволених контрактів.

Таким чином, у новій інституційній економічній теорії передбачається, що в будь-який момент часу існує деяка структура прав власності. Саме вона визначає санкціоновані поведінкові відносини щодо управління використанням обмежених ресурсів. Усі індивіди повинні підкорятися цим юридичним та соціальним правилам. Проте практика свідчить про відхилення взаємовідносин від нормативних приписів – тому виникає питання контролю за виконанням правил, особливо тих, що мають ієрархічну структуру [6].

Механізм санкціонування, або забезпечення дотримання контрактів, створює для порушника витрати, які він зіставляє з вигодами від порушення умов контракту відповідно до рівня компетентності і вмотивованості.

Залежно від того, хто і яким чином забезпечує дотримання контрактів, можна виокремити механізми самовиконання контрактів та механізми забезпечення дотримання умов угод за допомогою третьої сторони.

У структурі витрат на забезпечення дотримання контрактів (правил) можна виокремити дві компоненти: по-перше, цінність ресурсів, які витрачено гарантом; по-друге, ризик збитків, які може понести гарант у зв'язку з виконанням ним своєї функції.

Більшість контрактів вимагають участі у забезпеченні їх дотримання третьої сторони – держави чи недержавних організацій.

До порушників правил застосовуються санкції. Виокремлюється кілька критеріїв класифікації санкцій. Перший критерій – мотиваційний, виокремлює стимулюючі і дестимулюючі санкції. Другий критерій – суб'єктний, розрізняє, які суб'єкти забезпечують здійснення санкцій. Третій критерій класифікації пов'язаний з формою санкцій – вони можуть

бути економічні (грошова форма), політичні (обмеження або розширення свободи) та моральні санкції (осуд або схвалення). Всі вони можуть бути зведені до економічних санкцій, оскільки теоретично виражаються в термінах вигод і витрат.

Таким чином, контракти і процес усунення їх порушень відіграє важливу роль у сучасній інституційній економіці. Пошук обґрунтувань для безлічі контрактних угод створює широке поле для подальших досліджень.

Питання для самодіагностики знань

1. У чому полягає специфіка визначення контракту в новій інституційній теорії?
2. Які критерії виділення трьох основних типів контрактів?
3. До якого типу належить контракт між студентом і вузом?
4. Які принципові відмінності контракту купівлі-продажу і контракту про найм?
5. Чим можна пояснити широке розмаїття контрактних форм?
6. Які базові положення основних економічних теорій контрактів?
7. Поясніть суть моделі "Принципал-Агент" у сучасній економіці?
8. Які альтернативи контрактному оформленню відносин набули поширення в сучасній економіці?
9. Поясніть механізм "самовиконання" контракту.
10. Укажіть суб'єктів, які можуть виступати гарантами виконання контрактів.

Практичні завдання

Теми есе (довідей)

1. Роль контрактів у сучасній економіці. Їх зв'язок із правами власності.
2. Юридична класифікація контрактів, їх структура та особливості.
3. Несприятливий вибір, моральний ризик і проблема шантажу.
4. Моделі правових контрактних відносин.
5. Проблеми реалізації неповних контрактів.

Завдання для самостійного розгляду

1. Дайте розгорнуту відповідь на питання: які критерії виокремлення основних типів контрактів за МакНейлом?

2. Які основні причини і види опортуністичної поведінки? Назвіть існуючі методи протидії такій поведінці.

3. У чому сутність контракту як правила, що структурує процеси локального обміну?

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Класичний контракт заснований:

- а) на повноті інформації контрагентів;
- б) асиметричності інформації;
- в) недосконалості інформації;
- г) обмеженої раціональності.

2. Якого контракту не існує:

- а) повного;
- б) неповного;
- в) явного;
- г) уявного.

3. Контракт про найм є прикладом:

- а) класичного контракту;
- б) неокласичного контракту;
- в) складного контракту;
- г) імпліцитного контракту.

4. Для імпліцитного контракту характерне таке:

- а) фіксує передачу права контролю однієї зі сторін над діями іншої;
- б) має короткостроковий характер;
- в) конфлікт сторін обов'язково вирішується в суді;
- г) контрагенти нейтральні до ризику.

5. До основних типів контрактів не належить:

- а) класичний контракт;
- б) неокласичний контракт;
- в) імпліцитний контракт;
- г) складний контракт.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Для класичного контракту характерні:

- а) повна автономія сторін;
- б) унікальність ресурсів;
- в) обмежена раціональність;
- г) вирішення спорів контрагентів в арбітражному суді.

2. До способів запобігання моральному ризику належать:

- а) конкуренція між агентами;
- б) інвестиції в торговельну марку;
- в) штрафні санкції;
- г) гарантії.

3. До основних типів контрактів належать:

- а) повні і неповні;
- б) класичні, неокласичні та стосункові;
- в) явні і неявні; зобов'язують та необов'язкового;
- г) формальні і неформальні;
- д) зобов'язуючі та необов'язкові.

4. Важливими параметрами, за якими можуть відрізнятися контракти, є:

- а) періодичність взаємодії між економічними агентами;
- б) сезонність укладення контракту;
- в) наявність невизначеності та механізм відновлення та адаптації;
- г) ступінь специфічності ресурсу, використання якого обумовлюється

в контракті;

д) терміновість і ступінь стандартності.

5. Контракти, за частотою угод, поділяються на:

- а) одиничні;
- б) безперервні;
- в) безлімітні;
- г) спорадчі;
- д) фіктивні.

Визначіть правильність таких тверджень (так / ні)

1. Проявом опортуністичної поведінки не є робота з меншою віддачею, ніж встановлено за договором.

2. До специфічних ресурсів належить менеджер із загальним стажем роботи десять років (за два роки – у фірмі А, Б та В; чотири роки – у фірмі Д).

3. Повна автономія контрагентів не характерна для відносин покупця і продавця автомобіля.

4. Трансакційні витрати близькі до нуля під час укладання неокласичного контракту.

5. У ході укладання контракту контрагенти повинні бути противниками ризику.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	Двосторонній контракт, що базується на існуючих юридичних правилах, чітко фіксує умови угоди, передбачає санкції випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді	А	Неокласичний контракт
2	Довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли заздалегідь неможливо передбачити всі наслідки угоди, що укладається	Б	Релятивний (відносницький) контракт
3	Гіпотетичний контракт, що передбачає усі можливі варіанти платежів та дій, які вживаються	В	Гібридна інституціональна угода
4	Відносини індивіда чи організації на основі минулого досвіду, які слугують основою для прогнозування їх поведінки у майбутньому	Г	Повний контракт
5	Довгостроковий взаємовигідний контракт, що визначає тільки загальні умови та цілі взаємовідносин сторін, механізми прийняття рішень та вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважають над формальними	Д	Контракт
6	Контракт, забезпечення умов якого не потребує втручання суб'єкта, що не є учасником цього контракту (третьою стороною)	Е	Репутація
7	Довгострокові контрактні відносини, які зберігають автономність сторін, але передбачають створення трансакційно специфічних заходів обережності, перешкоджають опортуністичній поведінці сторін	Є	Контрактна конституція
8	Явні умови, які визначають зону самовиконання контракту	Ж	Контракт, що самовиконується
9	Різновид контрактів, у яких проявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів)	З	Класичний контракт
10	Правила, які структурують у просторі і часі обмін між двома (чи більше) економічними агентами шляхом визначення прав, що обмінюються, та взятих зобов'язань визначення механізмів їх дотримання	И	Неповний контракт

10. Людський капітал і мотивація

Мета – ознайомитись з основами економічної теорії людського капіталу та особливостями постіндустріального типу мотивації; з'ясувати чинники, що впливають на якість трудових ресурсів.

Питання для розгляду

10.1. Поняття "людський капітал" і "мотивація". Теорії людського капіталу.

10.2. Інституційне забезпечення людського капіталу.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми, студент повинен:

знати: сутність теорії людського капіталу; особливості постіндустріального типу мотивації;

вміти: аналізувати чинники, що впливають на якість трудових ресурсів; фактори, що впливають на людський капітал.

Основні терміни й поняття

Сучасна теорія людського капіталу – це теорія, що поєднує різноманітні погляди щодо процесу формування та використання знань, навичок, здібностей людини які розглядаються у якості джерел майбутніх доходів та привласнення економічних благ.

Людський капітал – це сукупність вроджених здібностей та набутих знань, навичок і мотивацій, ефективне використання яких сприяє збільшенню доходу та інших благ.

Індивідуальний людський капітал – це накопичений запас особливих і спеціальних знань, професійних навичок індивідуума, що дозволяють йому отримувати додаткові доходи та інші блага порівняно з людиною без них.

Корпоративний людський капітал – накопичений фірмою спеціальний і особливий порівняно з конкурентами індивідуальний людський капітал, ноу-хау, інтелектуальний капітал, особливі управлінські та інтелектуальні технології, включаючи комп'ютерні та інформаційні технології, що підвищують конкурентоспроможність фірми.

Національний людський капітал – це частина інноваційних (креативних) трудових ресурсів, провідні фахівці, накопичені конкурентоспроможні і високопродуктивні знання, накопичена креативна (інноваційна) частка національного багатства від інвестицій в освіту, культуру, здоров'я людей, інноваційна система, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, а також якість життя, що забезпечують у сукупності розвиток конкурентоспроможність інноваційної частини економіки країни і держави на світових ринках в умовах глобалізації.

Креативність (від англ. creative – творчий, творчий) – сукупність конструктивних здібностей і якостей талановитого і професійно підготовленого фахівця.

Індивідуальний негативний людський капітал – це накопичений запас особливих і специфічних знань, псевдознань, навичок, моральних і психологічних відхилень індивідуума, що дозволяють йому отримувати для себе доходи та інші блага за рахунок протиправної, аморальної, шахрайської або некомпетентної діяльності, що заважає творчій діяльності інших осіб та створенню ними нових благ і доходів.

Пасивний людський капітал – це частка некреативного людського капіталу будь-якого рівня, яка в основному спрямована на споживання, самовиживання і самовідтворення і не бере участі в інноваційних процесах розвитку.

10.1. Поняття "людський капітал" і "мотивація". Теорії людського капіталу

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. вважають переходом до нової моделі людського розвитку – інформаційного суспільства, основним чинником становлення і розвитку якого є людський капітал. Його роль важко переоцінити – він перетворюється на ключовий ресурс інформаційної економіки і, одночасно, фундамент економічного розвитку. За таких умов теорії сталого розвитку людства і національного багатства ґрунтуються на визнанні людини рушійною силою суспільного розвитку шляхом накопичення і використання продуктивних сил і знань, які передаються від покоління до покоління. А, значить, обґрунтовується необхідність і висока ефективність вкладень у людину. Для України, яка знаходиться тільки на початку становлення інформаційного суспільства, роль оцінювання і прогнозування рівня розвитку людського капіталу зростає.

Поняття людського капіталу (ЛК) і його теорії виникло в другій половині ХХ століття як відповідь економічної науки на виклики часу, на формування інноваційної економіки, постіндустріального та інформаційного суспільств [8].

Роль фахівців і працівників інтелектуальної праці в сучасній економіці і суспільстві колосально зросла, а роль і частка некваліфікованої праці, навпаки, знизилася і продовжує знижуватися з процесом формування економіки знань, в якій частка людського капіталу в національному багатстві в найбільш передових і розвинених країнах світу складає 80 - 90% національного багатства.

Процес заміщення фізичного та природного капіталів людським капіталом у національних багатствах розвинених країнах, переважне превалювання інвестицій в НС над інвестиціями у фізичний капітал – характерні процеси другої половини ХХ і ХХІ століття для розвинених країн світу, а також країн, які швидко розвиваються, таких як, Словенія, Чехія, Естонія, Китай та інших.

Саме створення теорії ЛК йшло від нижчого рівня до вищого – від індивідуального ЛК до національного.

Як відомо, ще А. Сміт та У. Петті зробили спроби оцінити людський капітал. Це питання було предметом досліджень німецького статистика Е. Енжела та англійського економіста Дж. Ніколсона, пізніше – засновника Кембриджської школи політекономії А. Маршалла. Окремо слід зазначити внесок радянського економіста Струмліна С. Г., його обґрунтування необхідності розвитку освіти для народного господарства та розробку кількісного оцінювання впливу освіти на ефективність праці та виробництва.

Теорію індивідуального ЛК створили Теодор Шульц (Нобелівська премія з економіки за 1979 р.) і Гері Беккер (Нобелівська премія з економіки за 1992 р.). Т. Шульц вніс зробив істотний внесок у становлення теорії людського капіталу на початковому етапі її розвитку, в її прийняття науковою громадськістю та популяризацію [9].

Т. Шульц і Г. Беккер розрахунковим шляхом вперше показали переваги людей зі спеціальною освітою перед людьми з загальною середньою освітою в частині доходів і підняли витрати на освіту на рівень продуктивних інвестицій, а саму освіту – на рівень найважливішого чинника розвитку.

Значний внесок у становлення загальної теорії розвитку і людського капіталу, зробив і виходець з Росії Саймон (Семен) Кузнець (Нобелівська

премія з економіки за 1971 р.), який першим увів в економічну теорію і практику поняття ВВП.

Серед усіх необхідних і достатніх факторів розвитку Саймон Кузнець виділив у якості первинного рівень накопиченого національного людського капіталу. Вчений стверджував, що існує деяке порогове значення накопиченого національного людського капіталу, без досягнення якого перехід до наступного технологічного укладу економіки неможливий.

За Г. Беккером, людський капітал – це сукупність вроджених здібностей та набутих знань, навичок і мотивацій, ефективно використання яких сприяє збільшенню доходу та інших благ.

Внесок у розвиток теорії людського капіталу зробили, також, Е. Денісон, Р. Солоу, Дж. Кендрік, С. Фабрикант, І. Фішер, Р. Лукас та інші економісти, соціологи, психологи та історики. Серед українських дослідників: Д. Богиня, О. Грішнова, О. Длугопольський, І. Дунаєв, В. Кавецький, В. Куценко, В. Лагутін, Г. Лич, Н. Маркова, В. Онікієнко, І. Петрова, К. Скрипник, М. Соколик, Г. Тарасенко, С. Тютюнников та ін.

Поняття людського капіталу є природним розвитком і узагальненням понять людського фактора, людських або трудових ресурсів, інтелектуального капіталу та соціального капіталу, проте НС є ширшою економічною категорією.

Поштовхом до створення теорії людського капіталу стали статистичні дані зростання економік розвинених країн світу, які перевищували розрахунки, що базуються на обліку класичних факторів зростання.

Аналіз реальних процесів розвитку і зростання в сучасних умовах і привів до утвердження людського капіталу як основного продуктивного і соціального чинника розвитку сучасної економіки і суспільства.

Економічна категорія "людський капітал" формувалася поступово і на першому етапі була обмежена знаннями і здатністю людини до праці. Тривалий час людський капітал вважався тільки соціальним фактором розвитку, тобто витратним фактором, із точки зору економічної теорії вважалось, що інвестиції у виховання, та освіту є непродуктивними, витратними.

У другій половині ХХ сторіччя ставлення до людського капіталу і утворення поступово кардинально змінилося.

Американський економіст Едвард Денісон (зробили внесок у цю проблему Роберт Солоу, Джон Кендрік та ін.) розробив класифікацію чинників економічного зростання. З 23 обраних ним факторів 4 належать

до праці, 4 – до капіталу, 1 – до землі, 14 характеризують внесок НТП. На перше місце за значущістю Е. Денісон поставив якість робочої сили. Продуктивність праці за Е. Денісоном істотно залежить від освіти.

Наукова громадськість гідно оцінила значення теорії людського капіталу для світової економіки і науки. За внесок у розвиток теорії людського капіталу були присуджені дві Нобелівські премії – Т. Шульцу в 1979 р. і Г. Беккеру в 1992 р., що свідчить про видатний внесок цих учених в економічну теорію. І, відповідно, про найважливіший значенні поняття людського капіталу на сучасному етапі розвитку світової спільноти.

Т. Шульц одним із перших ввів поняття людського капіталу як продуктивного фактора і зробив багато для розуміння ролі людського капіталу як головного двигуна і фундаменту індустріальної, постіндустріальної економік та інноваційно-інформаційної економіки.

Основними результатами інвестицій в людину Т. Шульц вважав накопичення здібностей людей до праці, їх ефективну творчу діяльність у суспільстві, підтримання здоров'я і т. д.

Учений довів, що людський капітал має необхідні ознаки продуктивного характеру. ЛК здатний накопичуватися і відтворюватися.

За оцінками Т. Шульца, з виробленого в суспільстві сукупного продукту на накопичення людського капіталу використовується вже не 1/4, як впливало з більшості теорій відтворення ХХ століття, а 3/4 його загальної величини.

Г. Беккер оцінив економічну ефективність освіти, насамперед, для самого працівника. Додатковий дохід від вищої освіти він визначив таким чином [3].

Із доходів тих, хто закінчив коледж, він вираховував доходи працівників із середньою загальною освітою. Витратами освіти вважалися як прямі витрати, так і альтернативні витрати – упущений дохід за час навчання. Віддачу від інвестицій в освіту Г. Беккер оцінив як відношення доходів до витрат, отримавши приблизно 12 – 14 % річного прибутку.

Г. Беккер одним із перших переніс поняття ЛК на рівень організації. Особливий внесок Г. Беккер зробив до теорії конкуренції, стратегічного планування, прогнозування та розвитку фірми.

Учений ввів розрізнення між спеціальними і загальними інвестиціями в людину, виділив особливе значення спеціального навчання, в тому числі отримання в організаціях і фірмах спеціальних знань і навичок.

Спеціальна підготовка працівників формує конкурентні переваги фірми, характерні і значущі особливості її продукції та поведінки на ринках, у підсумку – її ноу-хау, імідж і бренд. У спеціальній підготовці зацікавлені, в першу чергу, самі фірми і корпорації, і вони фінансують її.

Роботи Г. Беккера стали основою створення сучасної теорії фірми і конкуренції. У рамках теорії людського капіталу вчений досліджував структуру розподілу особистих доходів, вікову їх динаміку, нерівність в оплаті чоловічої і жіночої праці і т. д. Він довів і політикам, і підприємцям на великому статистичному матеріалі, що освіта є фундаментом збільшення доходів і найманих працівників, і роботодавців, і держави в цілому.

У результаті політики, фінансисти і підприємці стали розглядати вкладення в освіту як перспективні капіталовкладення, що приносять дохід.

Г. Беккер у своїх роботах розглядав працівника як комбінацію однієї одиниці простої праці і відомої кількості втіленого в ньому людського капіталу. Його заробітну плату (дохід) – як поєднання ринкової ціни його простого праці та доходу від вкладених у людину інвестицій. Причому основну частину доходу працівнику, за оцінками Г. Беккера, а також розрахунками інших дослідників, вносить саме людський капітал [13].

Дохід працівника з урахуванням отримання відсотка на людський капітал можна подати у такому вигляді:

$$\gamma = (W : P) (1 + R) T + X + E, \quad (10.1)$$

де γ – дохід працівника;

$(W : P)$ – ціна простої праці працівника (сумарні інвестиції в "простих" працівників, поділені на число "простих" працівників);

R – відсоток (дохід) на вкладення в людський капітал;

T – часовий період вкладення капіталу в працівника;

X – дохід працівника, що враховує його особливості (розумові, фізичні), параметри (характеристика) робочого місця, умови найму на ринку праці;

E – коефіцієнт помилок і відхилень, що відноситься до працівника.

Сумарні інвестиції в працівника тут – інвестиції в освіту, навчання на виробництві, у безпеку, у здоров'ї, міграцію і т. д. Для оцінювання величини людського капіталу І. Фішер запропонував використовувати стандартний метод дисконтування.

У розширеному трактуванні в людський капітал включаються складові, пов'язані з наукою, з інноваціями, з венчурним бізнесом, з інституційним і організаційним потенціалом, із соціальною сферою, з безпекою, з інформаційним забезпеченням, на макрорівні – з формуванням еліти. І жодну з цих складових неможливо виключити з ЛК, вони сильно взаємозалежні. Наприклад, якщо не забезпечена безпека працівників інтелектуальної праці, то чи не будуть ефективно "працювати" та інші компоненти ЛК.

Факторний аналіз і досвід успішних країн показують, що сформувати якісний людський капітал можливо тільки під час комплексного і системного підходу, коли одночасно формуються всі компоненти ЛК. І ефективно функціонують всі фактори їх зростання. Як це і було в Фінляндії під час диверсифікації економіки і формування її національного людського капіталу.

Інший підхід до оцінювання людського капіталу полягає у вивченні впливу інвестицій в ЛК на зростання ВВП або національного доходу. У цьому випадку використовується математичні моделі та факторний аналіз зростання ВВП. Математичним інструментом аналізу служить виробнича функція.

Т. Шульц для оцінювання впливу на темпи приросту національного доходу використовував формулу:

$$G = kfK + LS, \quad (10.2)$$

де G – темпи зростання національного доходу;

k – коефіцієнт капіталомісткості;

F_k – гранична продуктивність капіталу;

L – темпи приросту робочої сили;

S – частка праці в національному доході.

Під час поділу капіталу на фізичний і людський формула набуде вигляд:

$$G = (I / \gamma) \cdot r + (J / \gamma) \cdot p + LS, \quad (10.3)$$

де I – інвестиції у фізичний капітал;

J – інвестиції в людський капітал;

γ – національний дохід;

r – норма ефективності фізичного капіталу;

p – норма ефективності людського капіталу.

Т. Шульц розділив вплив на темпи зростання національного доходу початкового, середнього та вищого утворень. Дж. Морех, використовуючи його підхід, виявив, що система освіти Англії дала внесок у зростання національного доходу за 1951 – 1961 рр. близько 12 %.

Близьку модель розглянув Е. Денісон. Він отримав, що внесок освіти в зростання ВВП склало в США за 1909 – 1929 рр. 12 %, за 1929 – 1956 рр. – 23%, за 1960 – 1980 рр. – 19%. Аналогічні розрахунки він виконав для деяких європейських країн.

Внутрішні норми прибутковості інвестицій в ЛК будуються за аналогією з нормами прибутку на капітал. Існує два основних підходи до розрахунку норм віддачі. Перший заснований на методі Г. Беккера: дохід від вищої освіти дорівнює різниці зарплат випускника коледжу і працівника, який закінчив середню школу [13].

Другий підхід розробив Дж. Мінцер. Він ввів "виробничу функцію заробітків", яка описує залежність логарифма заробітків людини від рівня його освіти, трудового стажу, тривалості відпрацьованого часу та інших факторів.

Розрахунки ряду дослідників показали, що рентабельність людського капіталу, як правило, вище, ніж фізичного. У США оцінки норм віддачі початкової освіти досягали 50 – 100 %, середньої – 15 – 20 %, вищої – 10 – 15 %. Неоднакові норми віддачі для різних категорій працівників: у чоловіків вони вищі, ніж у жінок, у білого населення вища, ніж у кольорового.

Міжнародні зіставлення демонструють, що зі зростанням доходу на душу населення ефективність вкладень у людину спадає, але в найбагатших країнах знову переміщується вгору.

Аналіз значення виробничої підготовки також виконав Дж. Мінцер. Він виявив, що норми її віддачі близькі до норм віддачі формальної освіти.

У результаті досліджень впливу ЛК на національне багатство було встановлено, що в ХХ столітті накопичення людського капіталу випереджало темпи накопичення фізичного капіталу. За розрахунками Е. Денісон, приріст ВВП на душу населення в США після Другої світової війни був на 15 – 30 % обумовлений інвестиціями в освіту.

Слід навести деякі формулювання людського капіталу. Так, за Г. Беккером: ЛК окремої людини – це надбавка за рахунок підвищеного загального освіти + спеціальне поглиблене освіту.

Подібний вузький підхід став досить швидко вдосконалюватися і розширюватися. Дослідники включали в людський капітал інвестиції у виховання, здоров'я людей (медицину), середовище проживання (в якість життя населення), в науку.

Одним із перших розрахунки ЛК у розширеному трактуванні виконав Світовий банк.

Таким чином, в аспекті історичного розвитку теорії та практики людського капіталу можна виокремити етапи вузького визначення ЛК, розширеного і широкого визначення, коли до складу ЛК включаються додатково інвестиції в якість життя, соціальний капітал та інвестиції в інструментарій інтелектуальної праці [42].

ЛК фірми включає в себе корпоративну трудову культуру й етику персоналу, традиції та етику підприємництва самої фірми, сукупні знання, якими володіє організація в особі своїх співробітників, методології, інтелектуальний капітал у формі патентів, програмних продуктів, ноу-хау, архітектури та взаємозв'язків усередині фірми, зовнішні зв'язки фірми, що сприяють підвищенню величини і якості її ЛК, інноваційний потенціал і організаційний потенціал фірми.

10.2. Інституційне забезпечення людського капіталу

Сучасна теорія та практика людського капіталу (ЛК) розрізняє індивідуальний, корпоративний і національний людський капітал.

Індивідуальний людський капітал – це накопичений запас особливих і спеціальних знань, професійних навичок індивідуума, що дозволяють йому отримувати додаткові доходи та інші блага порівняно з людиною без них.

Існує кілька визначень людського капіталу – вузьке, розширене і широке.

Як уже зазначалося, соціально-економічна категорія "людський капітал" формувалася поступово. І на першому етапі до складу ЛК включалися тільки інвестиції в спеціальну освіту (вузьке визначення ЛК). Іноді людський капітал у вузькому визначенні називають освітнім ЛК.

На другому етапі до складу ЛК (розширене визначення) поступово включили (зробили це, в тому числі, експерти Світового банку у процесі оцінювання ЛК і національного багатства країн світу) інвестиції у виховання, освіту, науку, у здоров'ї людей, в інформаційне обслуговування, в культуру і мистецтво [16].

На третьому етапі розвитку соціально-економічної категорії ЛК були додані інвестиції в складові, що забезпечують безпеку людей (виокремлена з якості життя населення через важливість, особливо для України та інших країн, що розвиваються), у підготовку ефективної еліти, у формування та розвиток громадянського суспільства (ГС), у підвищення ефективності інституційного обслуговування ЛК, а також інвестиції в підвищення якості життя і в приплив капіталу ззовні в дану країну.

Базовими складовими ГС є ментальність народу (традиції і культура населення, в тому числі, ставлення до праці, сім'ї, законслухняність, на які визначальним чином історично впливали релігія, ступінь економічної свободи та умови життя), якісна освіта, здоров'я, накопичені знання (рівень розвитку науки і конкурентоспроможність накопичених знань), конкуренція та економічна свобода, а також законслухняність громадян, верховенство законів, безпека бізнесу та громадян.

У сучасній економіці креативна частина трудових ресурсів (креативний клас) і складає ядро накопиченого національного людського капіталу (ЛК).

До його складу входить також кваліфікована частина трудових ресурсів, забезпечує ефективне функціонування ЛК, середовище його функціонування та інструментарій інтелектуальної праці.

Продуктивність ЛК істотно визначають культура і пов'язані з нею етика праці та підприємництва [4].

Готовність фахівця до прийняття, розвитку та створення нових ідей, інновацій, його здатність знаходити оптимальні рішення в складних ситуаціях, вирішувати проблеми прискорення розвитку суб'єкта або об'єкта володіння системним і стратегічним мисленням, є креативністю.

Зі сказаного випливає, що за своєю суттю і в сучасному розумінні креативний або інноваційний клас є одним і тим самим. У нього входить і еліта, якщо вона гідна цього.

З точки зору інноваційної економіки, процесів розвитку і ВВП ЛК людський капітал можна визначити таким чином: це частина креативних трудових ресурсів (креативний клас), їх матеріальне високоякісне забезпечення, накопичені якісні знання, інтелектуальні та високі технології, що створюють щорічно частку інноваційної та наукоємної продукції у ВВП, конкурентоспроможну на світових ринках.

Вартість накопиченого ЛК розраховується в цьому випадку підсумовуванням частки інноваційної продукції, послуг і наукомісткої продукції у ВВП за середнє трудове життя покоління (для України 30 років).

Класики інституціоналізму та теорії розвитку (зокрема, А. Тойнбі та М. Вебер) особливу роль надавали еліті в процесах розвитку суспільства та економіки. Або еліта веде народ і країну шляхом прогресу, або заводить країну в глухий кут, у біфуркацію, в смуту, занепад і деградацію. Це крайні випадки, а між ними – проміжні.

Накопичений ЛК в його широкому визначенні й у вартісному обчисленні – це частка інноваційної економіки та її забезпечення в загальній економіці країни.

Такий підхід дозволяє кількісно оцінити національний людський капітал шляхом використання інтегральних країнових міжнародних показників, що з одного боку спрощує розрахунки, а з іншого – робить їх більш достовірними [19].

На всіх рівнях людського капіталу – індивідуальному, корпоративному та національному, його основу складають особливі, специфічні знання, навички та технології, що визначають конкурентні переваги людського капіталу відповідного рівня.

На всіх рівнях людського капіталу до його складу також включаються додаткові кваліфіковані трудові ресурси, якість життя, інструментарій та технології, що забезпечують реалізацію конкурентних переваг національного ЛК, ефективне функціонування ЛК як інтенсивного фактора інноваційної діяльності, інтелектуальної праці та розвитку.

До складу національного людського капіталу входять, крім загальнонаціональних складових, корпоративний та індивідуальний людські капітали, а також людський капітал домогосподарств.

Національний людський капітал формується за рахунок інвестицій у виховання, освіту, культуру, здоров'я населення, у підвищення професіоналізму, рівня і якості життя населення, в науку, знання та інтелектуальний капітал, у соціальний капітал, у підприємницьку здатність, в інформаційне забезпечення і безпека громадян, в економічну свободу в її міжнародному визначенні, в інструментарій інтелектуальної праці, в середовище функціонування людського капіталу як фактора розвитку економіки і суспільства.

У даному випадку під соціальним капіталом розуміються зв'язки, взаємини і підтримка з боку інших людей фахівця, що сприяють підвищенню ефективності його інтелектуальної трудової діяльності.

Людський капітал як запас знань, умінь, навичок, досвіду, високих, управлінських та інтелектуальних технологій, програмного забезпечення

потоків інформації у вигляді знань, матеріального забезпечення високої якості життя і трудової діяльності здатний не тільки накопичуватися в процесі інвестування, а й матеріально і морально зношуватися.

Тобто в спрощеному розумінні до ЛК застосовне поняття "амортизація".

Людський капітал – це інтенсивний фактор розвитку і на нього не поширюється закон спадної віддачі у разі правильно обраної стратегії розвитку ЛК, економіки, державності і ГО.

У складі національного багатства ЛК – первинний і превалює за величиною вартості.

Людський капітал – це інтенсивний синтетичний і складний продуктивний фактор розвитку економіки і суспільства, що включає креативні трудові ресурси, інноваційну систему, високопродуктивні накопичені знання, системи забезпечення професійною інформацією, інструменти інтелектуальної та організаційної праці, якість життя, середовище проживання та інтелектуальної діяльності, що забезпечують ефективне функціонування ЛК.

Засилля корупції і криміналу знецінює знання, пригнічує креативність і творчу енергію людей, знижує якість, ефективність та накопичену вартість ЛК. Перетворює синергію у негативний фактор розвитку, в його гальмо.

У криміналізованій і корумпованій країні ЛК не може функціонувати ефективно за визначенням. Навіть якщо це "ввезений" зовнішній високоякісний ЛК, забезпечений за рахунок його притоку. Він або деградує, втягуючись у корупційні та інші контрпродуктивні схеми, або "працює" неефективно.

Розвиток науки, формування інформаційного суспільства на передній план як складових складного інтенсивного фактора розвитку – людського капіталу висунули знання, освіту, здоров'я, якість життя населення і провідних фахівців, що визначають креативність та інноваційність національних економік.

Величезні переваги у створенні стабільних умов для зростання якості життя, створення і розвитку економіки знань, інформаційного суспільства, розвитку громадянського суспільства мають країни з накопиченим якісним людським капіталом.

Тобто країни з освіченим, здоровим і оптимістичним населенням є конкурентоспроможними професіоналами світового рівня в усіх видах економічної діяльності, в освіті, науці, в управлінні та інших сферах.

Вибір ЛК у якості головного чинника розвитку для країни, що розвивається, буквально диктує системний і комплексний підхід у ході розробки концепції та стратегії розвитку як самого людського капіталу, так і нової парадигми, концепції та стратегії розвитку країни. Вимагає ув'язки з ними всіх інших документів стратегічного планування.

Диктат цей впливає з сутності національного ЛК як синтетичного і складного чинника розвитку. Причому цей диктат особливо виділяє високу якість і продуктивність праці, висока якість життя, роботи та інструментарію фахівців, що визначають креативність і творчу енергію ЛК.

Аналіз процесів науково-технічного розвитку показує, що ЛК, цикли його зростання і розвитку є головними факторами і драйверами генерації інноваційних хвиль розвитку і циклічного розвитку світової економіки та суспільства [24].

Поступово накопичувалися знання. На їх базі розвивалися освіта і наука. Формувався шар високопрофесійної науково-технічної, управлінської та в цілому інтелектуальної еліти, під керівництвом якої і відбувався черговий ривок у розвитку країни.

Причому рівень і якість ЛК визначають верхню планку в розвитку науки та економіки. Тому підвищення якості та етики праці національного ЛК до рівня відповідного інноваційній економіці стає першочерговим завданням трансформаційних економік.

У той же час частка некваліфікованої праці у ВВП розвинених країн і країн стає все менше, а в технологічно передових країнах вона вже зникаюче мала. Будь-яка праця нині в цивілізованій країні вимагає освіти і знань.

Драйвером розвитку ЛК та інноваційної економіки є конкуренція у всіх видах діяльності.

Конкуренція формує і відбирає найкращих фахівців, ефективний менеджмент, підвищує якість ЛК.

Конкуренція стимулює підприємців та менеджмент створювати інноваційну продукцію та послуги. Вільна конкуренція, економічна свобода в її міжнародному визначенні – основні стимулятори і драйвери зростання якості і конкурентоспроможності національного ЛК, зростання виробництва знань, генерації інновацій та створення ефективної інноваційної продукції.

Поняття негативного, пасивного та креативного (інноваційного) ЛК допомагають кращому розумінню та інтерпретації величезних відмінностей у вартості, якості та продуктивності національних ЛК країн світу.

Основні показники та параметри національних ЛК розраховуються за інтегральним макропоказниками і відображають процеси, кінцеві характеристики і результати на макрорівні [29].

Введення типів, видів і характеристик на мікрорівнях, на рівні індивідуума, сім'ї та організації дозволяють деталізувати суть процесів інтеграції людського капіталу, як продуктивного чинника, на всіх рівнях.

Індивід із негативним ЛК – за сукупністю споживач, руйнівник і утриманець для творчої частини населення. Такий індивід за рахунок кримінальної, корупційної, шахрайської та іншої подібної діяльності живе за рахунок привласнення частини національного багатства, не вносячи в нього свого особистого вкладу, і перешкоджає ефективної трудової діяльності інших людей.

До складу негативного ЛК входять некомпетентні управлінці і некомпетентні фахівці у всіх видах діяльності, псевдовчені і лжеінноватори, діяльність яких завдає шкоди освіті, науці, економіці і суспільству.

Негативний корпоративний людський капітал – це накопичений організацією негативний індивідуальний людський капітал, застарілий, неефективний або помилковий інтелектуальний капітал, застарілі і зношені управлінські та інтелектуальні технології, що знижують конкурентоспроможність організації і призводять до збитків, до неконкурентоспроможною продукції та послугам, до негативних результатів для працівників, для організації, для економіки і суспільства.

Негативна частина національного людського капіталу – це негативні частки індивідуального та корпоративного ЛК, корумповані державні інститути, некомпетентні й корумповані чиновники, неефективні державні управлінські технології та системи, неефективна частина систем виховання, освіти, науки, охорони здоров'я, безпеки, низька якість життя і застарілий і неефективний інструментарій інтелектуальної праці.

З точки зору теорії економічних та інших змін слід сформулювати поняття негативного людського капіталу таким чином.

Доданий негативний ЛК – це такі зміни в ЛК, які призводять до негативних якісних змін в особистості, в сім'ї, в організації, в освіті, науці і в інших складових ЛК, в економіці, в державних інститутах і в суспільстві. І знижують вартість і ефективність ЛК відповідного рівня, а також у цілому знижують продуктивність і якість національного людського капіталу.

Пасивний людський капітал – це частка некреативного людського капіталу будь-якого рівня, яка в основному спрямована на споживання,

самовиживання і самовідтворення і не бере участі в інноваційних процесах розвитку.

Позитивний людський капітал визначається як накопичений ЛК, що забезпечує корисну віддачу від інвестицій в нього, в процеси розвитку та зростання економіки. Зокрема, від інвестицій у підвищення і підтримка якості життя населення, в зростання інноваційного потенціалу та інституційного потенціалу.

Та обставина, що ЛК неможливо змінити в короткі терміни, особливо у разі значного обсягу негативного накопиченого ЛК, по суті, є головною проблемою розвитку економіки України з точки зору теорії розвитку ЛК [9].

Найважливішою складовою ЛК стає праця, її якість і продуктивність. Якість праці, в свою чергу, суттєво визначається ментальністю населення, якістю життя та індексом економічної свободи [41, с. 182–187].

Під час розрахунків вартості та ефективності національного НС за економічними показниками вплив негативного і пасивного людського капіталу на показники національного НС ураховуються автоматично через інтегральні індекси та макропоказники, включаючи ВВП, частку інноваційної економіки у ВВП, індекс економічної свободи, індекс якості життя та інші.

Питання для самодіагностики знань

1. Назвіть основні елементи розвитку людського капіталу.
2. Які теорії людського розвитку належать до найпоширеніших у теперішній час?
3. Охарактеризуйте відмінності людського капіталу на мікро- та макрорівнях.
4. Які існують підходи до визначення людського капіталу?
5. Як пов'язані між собою індивідуальний, корпоративний і національний людський капітал?
6. У чому суть поняття негативного, пасивного та креативного (інноваційного) людського капіталу?
7. Які існують методи обчислення людського капіталу?

Практичні завдання

Теми есе (довідей)

1. Інвестиції в людський капітал та їх ефективність.
2. Постконтрактний опортунізм.

3. Освіта та наука як джерела людського розвитку.
4. Методи оцінювання людського капіталу.
5. Проблеми розвитку людського капіталу та шляхи їх подолання в Україні.

Завдання для самостійного розгляду

1. Особливості розвитку людського капіталу в умовах трансформації економіки України.
2. Класифікація методів оцінювання людського капіталу.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Теорія людського капіталу об'єднала економічні концепції, що ґрунтуються на таких методологічних підходах:
 - а) дослідження людського фактора з позиції інвестування або формування його "капітальної" вартості;
 - б) комплексний підхід до життєвого циклу працівників;
 - в) розгляд робочого часу як головного економічного ресурсу;
 - г) усі відповіді правильні.
2. Економісти підраховали, що найвища норма віддачі притаманна:
 - а) початковій освіті;
 - б) середній освіті;
 - в) вищій освіті;
 - г) професійній освіті.
3. Якого типу людського капіталу не існує:
 - а) індивідуального;
 - б) корпоративного;
 - в) національного;
 - г) транснаціонального.
4. Драйвером розвитку людського капіталу та інноваційної економіки є:
 - а) конкуренція у всіх видах діяльності;
 - б) ефективна держава;
 - в) розвинена система інститутів;
 - г) немає правильної відповіді.
5. Теорія людського капіталу не виділяє таке поняття:
 - а) негативний людський капітал;
 - б) пасивний людський капітал;
 - в) синтетичний людський капітал;
 - г) креативний людський капітал.

Оберіть всі правильні відповіді (множинний вибір)

1. На думку багатьох економістів людина має бути включена до категорії "капітал" тому що:

а) витрати на виховання й освіту людських істот є реальними витратами;

б) продукт праці людей збільшує національне багатство;

в) витрати на людину, що збільшують цей продукт, збільшуватимуть національне багатство;

г) правильні відповіді б) та в).

2. За розробку теорії людського капіталу Нобелівські премії в галузі економіки були присвоєні:

а) Т. Шульцу (1979 р.);

б) Г. Беккеру (1992 р.);

в) С. Кузнецю (1991 р.);

г) В. Леонтьєву (1999 р.).

3. Сучасна теорія використовує:

а) вузьке тлумачення людського капіталу;

б) розширене тлумачення людського капіталу;

в) широке тлумачення людського капіталу;

г) правильні відповіді а) та в).

4. Людський капітал здатний:

а) накопичуватися;

б) відтворюватися;

в) зберігатися;

г) правильні відповіді а) та в).

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Частка людського капіталу в національному багатстві в найбільш передових і розвинених країнах світу складає 80 – 90 % національного багатства.

2. Віддачу від інвестицій в освіту Г. Беккер оцінив як відношення доходів до витрат, отримавши приблизно 12 – 14 % річного прибутку.

3. "Виробнича функція заробітків" описує залежність логарифма заробітків людини від рівня його освіти, трудового стажу, тривалості відпрацьованого часу та інших факторів.

4. У спрощеному варіанті в дослідженні людського капіталу використовують поняття "амортизація".

5. Людський капітал – інтенсивний фактор розвитку і на нього не поширюється закон спадної віддачі у разі правильно обраної стратегії розвитку ЛК, економіки, державності і ГС.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Умови завдання

№ п/п	Положення		Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Накопичений запас особливих і спеціальних знань, професійних навичок індивідуума, що дозволяють йому отримувати додаткові доходи та інші блага порівняно з людиною без них	А	Сучасна теорія людського капіталу
2	Частина інноваційних (креативних) трудових ресурсів, провідні фахівці, накопичені конкурентоспроможні і високопродуктивні знання, накопичена креативна (інноваційна) частка національного багатства від інвестицій в освіту, культуру, здоров'я людей, інноваційна система, інтелектуальний та соціальний капітал		Індивідуальний людський капітал
3	Теорія, що поєднує різноманітні погляди щодо процесу формування та використання знань, навичок, здібностей людини, які розглядаються у якості джерел майбутніх доходів та привласнення економічних благ	В	Людський капітал
4	Сукупність вроджених здібностей та набутих знань, навичок і мотивацій, ефективно використання яких сприяє збільшенню доходу та інших благ	Г	Креативність
5	Сукупність конструктивних здібностей і якостей талановитого і професійно підготовленого фахівця	Д	Індивідуальний негативний людський капітал
6	Накопичений фірмою спеціальний і особливий порівняно з конкурентами індивідуальний людський капітал, ноу-хау, інтелектуальний капітал, особливі управлінські та інтелектуальні технології, включаючи комп'ютерні та інформаційні технології, що підвищують конкурентоспроможність фірми	Е	Національний людський капітал

1	2	3	4
7	Накопичений запас особливих і специфічних знань, псевдознань, навичок, моральних і психологічних відхилень індивідуума, що дозволяють йому отримувати для себе доходи та інші блага за рахунок протиправної, аморальної, шахрайської або некомпетентної діяльності, що заважає творчій діяльності інших осіб та створенню ними нових благ і доходів	Є	Пасивний людський капітал
8	Частка некреативного ЛК будь-якого рівня, яка в основному спрямована на споживання, самовиживання і самовідтворення і не бере участі в інноваційних процесах розвитку	Ж	Корпоративний людський капітал
9	Накопичений ЛК, що забезпечує корисну віддачу від інвестицій в нього, в процесі розвитку та зростання економіки	З	Позитивний людський капітал

11. Інституціональна трансформація економіки України

Мета – ознайомитись з основами економічної теорії інституціональних змін, з'ясувати інституціональні чинники, що впливають на економічне зростання, а також шляхи трансформації інституціональних систем.

Питання для розгляду

11.1. Трансформації інституціональних систем.

11.2. Особливості інституціональних перетворень в Україні.

Професійні компетентності, які формуються у студентів після вивчення теми

Після вивчення даної теми, студент повинен:

знати: сутність поняття "інституційна трансформація", оволодіти основними положеннями теорії інституційних змін (інституціональних трансформацій), усвідомити конкретні механізми трансформацій, що залежать від попереднього шляху розвитку, а також інституційні пастки;

вміти: визначати інституціональні фактори економічного зростання.

Основні терміни й поняття

Витрати інституційної трансформації – витрати, пов'язані з переходом від одних правил до інших, від одних інститутів до інших.

Дискретні інституційні зміни – це радикальні зміни у формальних правилах.

Еволюційний розвиток інститутів – це легалізація неформальних обмежень, тобто надання правилами, що лежать у їх основі, сили закону та перетворення цих обмежень у формальні.

Еволюційні інституційні зміни – це безперервні прирости змін у такому інституційному середовищі, яке допускає ці зміни.

Інституційна рівновага – це ситуація, за якої у разі даного співвідношення сил гравців та за умови даного набору контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод.

Інституційне проектування – це діяльність, спрямована на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано впроваджуваних у господарську поведінку.

Інституційні зміни – це процес трансформації формальних та/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їх дотриманням.

Інституційні інновації – це нововведення, які здійснюються в формальних і неформальних правилах і за умов їх взаємодії.

Революційний розвиток інститутів – 1) революція як результат нерозв'язної ситуації, що виникає через відсутність опосередковуючих інститутів, дозволяє конфліктуючим сторонам досягти компромісу й отримати певні вигоди від потенційних обмінів; 2) означає імпорт інститутів, тобто зміна, насамперед, формальних правил з метою відхилення від тупикової траєкторії розвитку.

Трансплантація – це процес запозичення інститутів, що розвинулися в іншому інституційному середовищі. Сенс трансплантації полягає у прискоренні інституційного розвитку, однак у ході цього виникає небезпека дисфункції трансплантованих інститутів.

Фундаментальна трансформація – це процес перетворення відносин конкуренції *ex ante* у відносини двосторонньої залежності (або відносин із малим числом учасників) *ex post* шляхом залучення у трансакцію специфічних активів. Фундаментальна трансформація пов'язана з виникненням витрат переключення для учасника трансакції – володаря прав власності на специфічний актив.

11.1. Трансформації інституціональних систем

Теорія інституційних змін має велике значення для розуміння процесів, що відбуваються у суспільстві. Інституційні зміни означають зміни інституційної структури як набору взаємопов'язаних формальних правил і неформальних обмежень, що визначають систему стимулів для економічних агентів.

Причину змін Т. Веблен бачить у схильності людини до "безглуздої", непрагматичної творчої діяльності та експериментування ("порожня цікавість").

Інше джерело змін – це конфлікти між самими інститутами, особливо тими, які склалися в різні історичні та культурні епохи. Головними факторами інституціонального розвитку за Й. Шумпетером виступають інноваційна діяльність підприємців та інших активних членів суспільства та технологічний прогрес.

На думку Д. Норта, фактори (джерела) змін впливають зі змін у зовнішньому середовищі, а також обумовлені накопиченням досвіду і знань та об'єднанням цих факторів в уявних (ментальних) конструкціях діючих осіб [7].

Як відомо, основними причинами змін у формальних правилах стають законодавчі зміни, юридичні зміни, зміни у регулюючих правилах, що вводяться владними структурами, та будь-які зміни до конституції, яка визначає метаправила, за якими будується вся система правил. Зміни в неформальних обмеженнях здійснюються поступово і нерідко формують в індивідів альтернативні моделі поведінки, пов'язані з новим сприйняттям вигоди та витрат.

Д. Норт під дискретними змінами розуміє радикальні зміни у формальних правилах, які зазвичай відбуваються в результаті завоювання або революції.

Якщо формальні правила змінюються, то неформальні обмеження швидко змінюватися не можуть, оскільки спираються на укорінену культурну спадщину, стійкі стереотипи мислення і способи дій.

Оскільки лімітуючим фактором виявляються неформальні правила, то інституційні зміни переважно безупинні і кумулятивні.

Кумулятивними називаються інституційні зміни, що виникають внаслідок зсувів у другорядних правилах і поступової зміни правил більш високого порядку, що відображає порушення інституційного рівноваги. Безперервні інституційні зміни означають домінування адаптації

економічних агентів на межі або малими приростами. Безперервні зміни можливі у такому інституційному середовищі, яке допускає нові угоди і компроміси між гравцями. Безперервність зміни правил обумовлюється існуванням ефектів зростаючої віддачі і сполучених із ними мережевих зовнішніх ефектів, навчання, координації та адаптивних очікувань. Ефект зростаючої віддачі означає зростання функціональних параметрів інститутів як прояв "економії від масштабу". Мережевий зовнішній ефект – це вид ефекту, що виникає, коли не відображені в системі цін вигоди або витрати є наслідком зміни кількості учасників мережі. Ефект навчання означає зменшення трансакційних витрат у міру того, як розширюється використання інституту. Ефект координації (або переваги від співпраці з іншими агентами) виражається в зменшенні трансакційних витрат тих, хто слідує прийнятим правилам поведінки, а відхилення від нього стає не вигідним. Адаптивність очікувань похідна від цінності досвіду і обумовлена обмеженою раціональністю. Іншими словами, розширення застосування певного інституту зміцнює очікування, і його домінування буде посилюватися [7; 12].

Д. Норт посилається на твердження Б. Артура, згідно з яким результатом дії описаних механізмів можуть бути чотири стани: 1) множинна рівновага, за якої можливі різні рішення з невизначеним результатом; 2) неефективність – найкраще рішення програє в конкурентній боротьбі, тому що у нього не знайшлося достатньої кількості прихильників; 3) блокування (*lock-in*) – одного разу прийняте рішення надалі важко змінити; 4) залежність від траєкторії попереднього розвитку (*path-dependence*) – внаслідок випадкових обставин може бути прийняте таке рішення, яке поведе розвиток за суто визначеним шляхом.

Типи і суб'єкти інституційних інновацій. Основну роль в інституційному розвитку відіграють інституційні інновації, тобто ті нововведення, які здійснюються в формальних і неформальних правилах і під час їх взаємодії.

Здебільшого інституційні інновації, інститути та правила мають характер суспільних благ, яким притаманні три властивості:

- невивірковість: використання інституту однією людиною не зменшує ступеня його доступності для інших, що сприяє координації діяльності агентів;
- невиключність: нікому не забороняється використовувати правило (інститут), навіть якщо він не брав участі в його створенні;

- невичерпність: використання інституту одним індивідом не применшує корисного ефекту від використання цього інституту іншим індивідом, оскільки поширення правила знижує невизначеність у взаємодіях агентів.

Таким чином, інституційні інновації можуть мати характер громадського, приватного та клубного блага, що враховує ієрархічну структуру правил.

Крім підприємця суб'єктами інституціональних інновацій, а значить і інституційних змін, можуть бути домашні господарства, фірми, групи, соціальні рухи і держава.

Концепції інституціональних змін. Теорія інституційних змін вважається екзогенною, якщо інституційні зміни пояснюються на основі дії зовнішніх чинників. У цьому випадку інституційні зміни досліджуються методом порівняльної статистики у ході ігнорування їх кумулятивності. Порівняльна статика – метод дослідження, в якому порівнюються два рівноважних стани без урахування того, як відбувається перехід від одного до іншого. Більш цікавими є ендогенні теорії інституційних змін, що враховують ендогенні фактори цих змін.

У даний час в економічній науці немає єдиної, загальновизнаної теорії інституційних змін. Її місце займають кілька різних концепцій [15].

У якості базової може бути прийнята концепція, яку поділяють Х. Демсець, Дж. Умбек, Б. Філд. У цій концепції зміни інститутів, насамперед, прав власності, пояснюються змінами у відносних цінах економічних ресурсів. Держава і політичні процеси – пасивні фактори, що приймають будь-які зміни, які обумовлюють зростання чистої суспільної вигоди.

Обмеженість цього підходу породила кілька альтернативних концепцій. Насамперед, це підхід Д. Нортона, де він вводить в аналіз процесів, що відбуваються на політичному ринку, і наявність на ньому позитивних трансакційних витрат. Д. Норт поставив під сумнів широко поширену думку про те, що інститути є, насамперед, коштами економії витрат господарської діяльності, оскільки підвищують рівень визначеності зовнішнього середовища і скорочують витрати на пошук і обробку інформації, тобто зменшують трансакційні витрати як частину загальних витрат господарювання.

Інший підхід до проблеми відображає запропонована В. Раттеном і Ю. Хайямі теорія індукованих інституційних інновацій. Вони намагаються рівною мірою врахувати як екзогенні зміни, які породжують попит

на нові інститути, так і політичні та культурні обмеження на пропозицію інституціональних змін. Екзогенні зміни в технологіях, забезпеченості ресурсами або в споживчому попиті створюють нерівновагу на ринках факторів виробництва, з якого і виростає попит на інституціональні зміни.

Крім цих концепцій виокремлюється "розподільча" теорія інституціональних змін Г. Лайбкепа. За його твердженням, немає гарантії того, що інституційна зміна завжди буде забезпечувати раціональне використання ресурсів і швидке економічне зростання. Будь-яка зміна прав прийняття рішення щодо використання ресурсів викликає зрушення в розподілі багатства і політичної влади.

Ще однією теоретичною концепцією є підхід Дж. Найта, який привернув увагу до проблеми безбілетника у зв'язку з процесами укладання політичних угод з приводу здійснення соціально ефективних інституційних змін. Раціональний економічний агент не буде приймати участі в подібному контрактному процесі, оскільки в разі його успішного завершення він без всяких витрат отримає частину спільної вигоди. Дж. Найт трактує соціальні взаємодії як контрактні процеси і вводить поняття асиметричного розподілу сили в суспільстві в якості первинного пояснення інституціональних змін [25].

А. Шаститко запропонував схему інституційних змін виходячи з того, що інститути володіють не тільки координаційною, але і розподільчою природою. За точку відліку береться інституційна рівновага. Розвиток означає порушення рівноваги і рух до нової рівноваги в довгостроковій перспективі. Слідом за Д. Норттом під інституційною рівновагою стали розуміти таку ситуацію, за якої у разі даного співвідношення сил гравців і даного набору контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на зміну угод. Набір рівноважних стратегій гравців відображає їх порівняльну переговорну силу.

У цілому сучасні концепції інституціональних змін формулюють два питання, пов'язуючи можливості держави реально змінювати формальні інститути: 1) розподіл сил у суспільстві і на політичному ринку, тобто розподіл вигод і втрат від планованої зміни, які можуть понести певні групи спеціальних інтересів; 2) величина витрат на здійснення необхідної колективної дії, яка може виявитися занадто високою, незважаючи на значні потенційні вигоди. Тут необхідно зупинитися на особливостях політичного ринку, під яким розуміється інституційний механізм, що

забезпечує взаємодію між різними індивідами і групами з приводу формування системи правил. Він охоплює сукупність суб'єктів, організацій та процедур, що обумовлюють формування та зміна інституційного середовища. На цьому ринку відбуваються інституційні угоди з приводу формальних правил. Потенційна неефективність процесу створення формальних інститутів є похідною від неефективності політичного ринку.

В. Тамбовцев розвиває альтернативну концепцію – інституційний ринок як механізм інституційних змін. Упровадження інституційних інновацій здійснюється через так званий інституційний ринок. Як зазначає С. Пейович, "ринок інститутів – це процес, який дозволяє індивідам обирати 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, отже, заохочення інституційних інновацій та форм адаптивної поведінки. На ринку інститутів відбувається їх конкуренція (метаконкуренція, за Ф. Хайєком). Під "конкуренцією між правилами" розуміється конкуренція між індивідами і групами, яка реалізується за допомогою правил та інститутів [34].

Узагальнюючи концепцію інституційних змін, В. Тамбовцев відзначає три важливих моменти:

- інституційні зміни можна розглядати на основі загального поняття життєвого циклу, тобто слід виокремлювати фази зародження зміни (інституційну інновацію), функціонування інституту і його відмирання, що може бути одночасно і фазою виникнення нового інституту;
- у середині фази інституційного нововведення виділяється три основних джерела інновацій - запозичення, ненавмисний винахід, цілеспрямований (навмисний) винахід або інституційне проектування;
- на етапі поширення нового інституту важливо розрізнити два принципових механізмів: державний примус до використання, що припускає вибір нового інституту через механізм політичного ринку, і добровільне прийняття господарюючими суб'єктами нового правила через механізм ринку інститутів.

З позиції цього підходу робиться висновок: відібрані на політичному ринку правила будуть реально функціонувати в економіці, коли вони також відбираються вільним інституційним ринком.

Еволюційний (генетичний) варіант розвитку інститутів. Під еволюційним варіантом розвитку інститутів А. Олійник пропонує розуміти легалізацію неформальних обмежень, тобто надання лежачим в їх основі правилами сили закону і перетворення цих обмежень у формальні. Передбачається, що нові формальні інститути виникають у процесі трансформації існуючих неформальних, а значить, відтворюють вже сформовані на рівні неформальних обмежень тенденції. Багато економічні інститути, що зародилися ще в давнину і середньовіччя, потім були легалізовані державою.

Зазвичай виділяють такі основні фактори, що перешкоджають відхиленню розвитку від заданої траєкторії:

- вплив ідеології;
- особливості інститутів як суспільних благ;
- поширеність інституту як перешкода до його зміни.

Представники еволюційного інституціоналізму відображають еволюційний варіант розвитку інститутів, спираючись на принципи спадковості, мінливості і природного відбору. Як свідчить досвід трансформацій, у цілому еволюційні процеси далеко не завжди ведуть до оптимальних (соціально доцільних) результатів. Стійкими можуть виявитися не тільки соціально доцільні, а й неефективні інститути.

Імпорт (трансплантація) інститутів як революційний варіант їх розвитку. Під революційним варіантом інституційного розвитку слід розуміти импорт або трансплантацію інститутів. Імпорт інститутів – це импорт формальних інститутів, тобто зміна формальних правил, спираючись на які довели свою ефективність зразки з метою відхилення від тупикової траєкторії розвитку.

Для імпорту можуть бути придатні: 1) інститути у вигляді теоретичної моделі, відтворені потім на практиці; 2) інститути, що існували раніше і відтворені на сучасному етапі; 3) інститути, запозичені в інших країнах.

Світовий досвід свідчить, що вплив імпорту інститутів може бути як позитивним, так і негативним.

Успішність імпорту інститутів пов'язана з конгруентністю панують у країні-імпортері неформальних і формальних правил, на основі яких функціонує імпортований інститут. Під конгруентністю інститутів розуміється близькість загальних тенденцій їх розвитку. Конгруентність правил може призвести до їх конвергенції – сходженню і зближенню траєкторій інституційного розвитку. Зворотний процес називається дивергенцією [14].

Причини негативних наслідків упровадження інститутів не слід зводити до впливу виключно культурних факторів або неузгодженості формальних і неформальних норм. Під трансплантацією ним розуміється процес запозичення інститутів, розвинулися в іншому інституціональному середовищі.

Результати трансплантації визначаються:

- 1) соціокультурними характеристиками;
- 2) початковими інституційними і макроекономічними умовами;
- 3) вибором технологій трансплантації.

Ситуація ускладнюється тим, що розвинені країни-донори часто прагнуть з різних причин упровадити саме свій інституційний продукт і конкурують на міжнародному ринку інститутів. Існує також змагання за реформи на внутрішньому ринку. Все це створює ситуацію суб'єктивного ризику та збільшує можливість несприятливого відбору трансплантата.

На політичному ринку виникає серйозна проблема компенсацій стороні, що програла у зв'язку зі зміною правил. Виділяється п'ять можливих механізмів компенсації і обговорює виникають у зв'язку з цим проблеми:

- пряма компенсація (гроші або квазігроші);
- непряма компенсація (забезпечення непрямого зростання доходів);
- перехресна компенсація (передача ресурсів за політичну підтримку);
- виключає компенсація (привілеї);
- політична компенсація ("батога і пряника").

Здійснення процесу компенсації залежить від витрат, пов'язаних із (А) встановленням розміру компенсації, (Б) розробкою механізму виплат, (В) контролем за його виконанням, (Г) застосуванням санкцій за порушення угоди.

У відповідній літературі передбачається, що існування можливостей компенсації дозволяє реалізувати принцип ефективності, що виражається в Парето-поліпшенні з компенсацією. В цілому питання про компенсації в ході інституціональних змін є частиною більш загального питання про інституціональному проектуванні та реалізації інституційних проектів.

Відповідно до підходу, запропонованого В. Тамбовцевим, виокремлюються п'ять принципів ІП:

- 1) етапна повнота (визначення мети проекту, розробка варіантів досягнення мети, формування критеріїв відбору варіантів, вибір

найкращого варіанта інституційного проекту, деталізація та оформлення обраного варіанта проекту);

2) компонентна повнота (продуктивна можлива за наявності наступних компонентів; об'єкта впливу, перетворення; засобів впливу 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 перелічених вище компонентів, що дозволяють здійснити необхідні дії);

3) достатня різноманітність стимулів (необхідно створити таку конструкцію, в рамках якої передбачається проектом дія здійснювалася б із максимальною ймовірністю);

4) максимальна захищеність від опортуністичної поведінки (врахування інтересів і потреб реальних економічних агентів, включених у структуру інститутів, що проектуються);

5) співучасть (найбільші шанси на "виживання" має той інститут, який формується у разі активної участі всіх зацікавлених суб'єктів на всіх етапах його проектування) [12].

Ефективним ІП буде в тому випадку, якщо воно забезпечить, за інших рівних умов, мінімальні відхилення від отриманих *ex post* результатів.

11.2. Особливості інституціональних перетворень в Україні

Не викликає сумніву, що інституціональні перетворення слугують способом досягнення зрушень у соціальних і економічних сферах, але відбуваються вони в країнах з трансформаційною економікою по-різному. Деякі з них справляють відчутний позитивний вплив на подальший соціально-економічний розвиток, інші – навпаки, сприяють стагнації, а деякі – всупереч розрахункам їхніх авторів – взагалі не впливають на соціально-економічні результати.

Спочатку слід визначити загальні тенденції, притаманні країнам із трансформаційною економікою, та спробувати встановити умовну періодизацію інституціональних змін, а потім з'ясувати реалії сучасного етапу інституціонально-ринкової системи України.

Перший етап – руйнівний, який характеризується тяжкою кризою, високим ступенем нестабільності та невизначеності, деструктуризацією інституціональних блоків тощо. *Другий етап* – дієвий, в ході якого відбувається формування фундаментальних елементів нового

інституціонального середовища та створення нових структурно-інституціональних блоків. *Третій етап* – це процес формалізації останніх, їх укорінення у свідомості та відбиття в поведінці суспільства. Він потребує подальшого розмежування структурних блоків, а згодом – їхньої взаємодії з метою стабілізації соціально-економічної системи та набуття нею здатності до саморегуляції. Ця мета досягається під час здійснення *четвертого етапу* – етапу утворення сталої, історично сформованої системи базових інститутів, що регулюють взаємопов'язане функціонування головних суспільних сфер – економічної, політичної та ідеологічної. Тоді економіка виступає основою відтворення людського багатства, політика забезпечує форми правління, а державний устрій та ідеологія сприймаються як суспільна цінність, що виражена типом державної ідеї.

Застосування цієї періодизації до аналізу природи трансформаційних процесів в Україні, їхньої динаміки та якості дозволяє стверджувати, що вже подолано два етапи трансформації, і зараз проходить третій етап інституціоналізації нових "правил гри", тоді як досягнення четвертого етапу ще попереду.

Інституціоналізація – це перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади на основі засобів правового, економічного, політичного регулювання. Тоді *інституціонуванням* можна назвати процес оформлення соціальних намірів у конкретні правові акти, за виконання яких відповідають органи влади й управління. Слід визнати, які б не були наміри, що інституціонуються, їх об'єднує уявлення про благо [8].

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 та 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 зтягується їх прийняття.

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).

Процесуальність – це наступний аспект інституціоналізації, яка має вербальний характер. Якщо влада має високу легітимність і діє у незначних за розміром соціумах, то визначальним є словесне інституціонування. Втілення усного інституціонування – це звичайне право, що діє на основі персональної домовленості всередині окремих спільнот.

Для формування життєздатної ринкової економіки не достатньо ліквідувати механізми контролю, властиві адміністративно-плановій системі, здійснити приватизацію державного майна, провести стандартні заходи стабілізації й лібералізації економіки. Необхідно створити ринкові інститути, яких не існувало в попередній системі – права власності, економіко-правові регульовальні інститути, які забезпечують чітке та гарантоване розмежування майнової відповідальності (кодекси, закони), визначають відповідальність за власність інших осіб (норми бухгалтерського обліку, банківського регулювання, регулювання ринку цінних паперів та інвестицій посередників) [45].

Як вважають економісти, інституційні системи більшості країн СНД мають риси гіпертрофованого суспільства, в якому формальні регулятори зруйновані, а нові норми і процедури не прийняті. Трансформаційний стан суспільства полягає в переважанні неформальних інститутів, неявних контрактів і квазіперсоніфікованих угод. Зберігається тенденція до функціонування значної частки неефективного державного сектору. Працюють нерентабельні підприємства, що пов'язано з відсутністю мотиваційного механізму інтенсивної трудової діяльності працівників. Унаслідок відсутності цілої низки інститутів ринку держава змушена виконувати функції відсутніх інститутів. Указані негативні чинники і труднощі економічного реформування є причинами більш низьких темпів проведення системної трансформації в цих країнах. Ця характеристика стосується і України.

Подальший аналіз змін вітчизняної інституційно-ринкової системи дозволив зробити такі висновки. *По-перше*, намагання імітації елементів ринкової інфраструктури індустріально розвинених країн і використання стереотипів поведінки планової економіки за умов відсутності або нерозвиненості певних інститутів ринкової інфраструктури в Україні

призвело до величезних трансакційних витрат. Отже, імпорт інститутів, як і просте копіювання траєкторії інституціонального розвитку для країн із трансформаційною економікою не є ефективним. *По-друге*, відсутність свідомої та цілеспрямованої політики держави в галузі створення інститутів ринку і недостатній контроль за дотриманням інституційних норм і правил у суспільстві призводить до виникнення і функціонування псевдо-ринкових інститутів.

По-третє, створюваній інституційно-ринковій системі України притаманне переважання неявних контрактів і квазіперсоніфікованих угод, неформальних відносин і інститутів над формальними. *По-четверте*, існування старих неформальних інститутів, використання запасу "рутин", накопичених у період панування планової економіки, а також відсутність стартових інститутів, які могли б забезпечити запуск трансформаційних процесів, уповільнюють темпи і знижують ефективність інституційних змін. *По-п'яте*, залишаються не врегульованими відносини між установами, що стосуються процедур дотримання правил; зберігається невизначеність у використанні принципів прецедентної та нормативно-правової систем у рішенні цілої низки правових питань. *По-шосте*, продовжується функціонування значного неефективного державного сектору, працюють нерентабельні підприємства, внаслідок відсутності певних інститутів ринку держава змушена виконувати їхні функції (наприклад, здійснювати нагляд і контроль над рентоутворенням у суспільстві). *По-сьоме*, мають поширення такі нестандартні форми відносин, як бартер, неплатежі, ухилення від податків, нецільове використання бюджетних засобів, затримка виплати заробітної плати, приховані форми оплати праці тощо. *По-восьме*, зберігаються бюрократичні, корупційні форми поведінки, концентрація фінансових ресурсів у руках незначної частини суспільства, переведення частини фінансових коштів із реального сектору в тіньовий обіг, повна втрата або дискредитація поняття етичних цінностей у значної частини населення тощо. *По-дев'яте*, існування інституційних пасток – неефективних інститутів – головна небезпека сучасного етапу трансформації. Стійкість інституціональної пастки означає, що у разі невеликого тимчасового зовнішнього впливу на систему вона залишається, лише незначно міняючи параметри стану, а після зняття збурювання – повертається в колишню рівновагу.

Для країн із трансформаційною економікою не є ефективним, просте перенесення або механічне копіювання західних типів інститутів.

Переважають негативні риси у створюваній інституційній системі виявляються в наявності бюрократичних, корупційних форм поведінки, концентрації фінансових ресурсів у руках незначної частини суспільства, переведенні частини фінансових коштів із реального сектору в тіньовий обіг, повній втраті або дискредитації поняття етичних цінностей у значній частині населення.

Питання для самодіагностики знань

1. Чи є інформація обмеженням під час ухвалення економічних рішень?
2. Дайте визначення поняття "інституціональні зміни".
3. У чому полягає відмінність між спонтанними і цілеспрямованими інституціональними змінами?
4. Наведіть загальну періодизацію інституціональних змін. На якому етапі, згідно з цією періодизацією, знаходиться Україна?
5. Поясніть, у чому сутність феномена залежності від траєкторії попереднього розвитку.
6. Що таке ефект блокування?
7. Дайте визначення "інституціоналізації", вкажіть її об'єкти та суб'єкти.
8. Чи завжди інституціональні зміни сприяють зростанню ефективності використання ресурсів?
9. Що саме відносять до інституційних ресурсів трансформаційної економіки?
10. Як ви вважаєте, чому інститути можуть виступати джерелом економічного розвитку?
11. Назвіть "інституціональні пастки", що спостерігаються в Україні.

Практичні завдання

Теми есе (доповідей)

1. Суб'єкти інституціональних та організаційних інновацій: порівняльний аналіз.
2. Сутність ефекту блокування, його приклади в сучасній економіці.
3. Інститути як джерело економічного розвитку.
4. Особливості інституціональних перетворень в Україні.
5. Успішна практика подолання інституційних пасток.

Завдання для самостійного розгляду

1. У чому полягають принципові відмінності між адаптивною ефективністю та алокаційною ефективністю?
2. Шляхи подолання інституціональних пасток.
3. Основні види інституційних ресурсів трансформаційної економіки.

Оберіть єдину правильну відповідь

1. Імпорт інститутів можна віднести до:
 - а) екзогенних інституційних змін;
 - б) інкрементних інституційних змін;
 - в) транзитивних процесів в економіці;
 - г) взагалі не можна віднести до інституційних змін.
2. Залежність від попереднього шляху розвитку (*path dependence*) є значущою внаслідок:
 - а) нейтральності інститутів;
 - б) зростаючої віддачі від технологій;
 - в) опортуністичної поведінки економічних агентів;
 - г) нейтральності ринків як механізмів координації.
3. Важливим джерелом інновацій є:
 - а) антимонопольні заходи;
 - б) показники обсягів тіньової економіки;
 - в) програми післявузівської перепідготовки;
 - г) нові комбінації різноманітних технологій і організацій.
4. У рамках концепції залежності від попереднього шляху розвитку економічна політика не може зводиться до:
 - а) формування умов для успішного функціонування ринку;
 - б) зміни параметрів рівноваги;
 - в) поліпшення самих інформаційних умов функціонування ринку;
 - г) усунення негативного впливу ефекту блокування (*lock in*).
5. Концепція залежності від попереднього шляху розвитку:
 - а) була сформульована в 80-х роках ХХ ст.;
 - б) заперечує важливість історичній послідовності подій;
 - в) розробляється тільки вітчизняними економістами;
 - г) усі відповіді правильні.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Дослідження еволюції економічних порядків можуть проводитися без уваги до історичного контексту змін, що відбуваються, бо:

- а) важливо враховувати емпіричні дані;
- б) необхідно брати до уваги послідовність подій;
- в) необхідно враховувати траєкторію економічного розвитку;
- г) усі відповіді правильні.

2. Переважання клавіатури QWERTY як приклад залежності від попереднього шляху розвитку було розглянуто:

- а) П. Девідом;
- б) Дж. Мокіром;
- в) Р. Коуеном;
- г) А. Крюгером.

3. У рамках концепції залежності від попереднього шляху розвитку:

- а) показується, яким чином менш оптимальні технології виживають і навіть процвітають;
- б) концентрується увага на розвитку процесів виробництва;
- в) досліджуються приклади, коли технології більш низької якості перемагають на ринку;
- г) доводиться можливість формування ефективної системи інститутів.

4. Економічна політика ефективна, якщо:

- а) її роль полягає у зміні параметрів рівноваги;
- б) здійснюється втручання задовго до того, як рівновага встановиться;
- в) політики намагатимуться вибрати правильну технологію;
- г) допомагає ринку уникнути вчинення деяких процедурних помилок у процесі вибору технології.

5. Для концепції *path creation* не характерно:

- а) визнання ролі залежності від попереднього шляху розвитку щодо ефекту блокування;
- б) розширення концепції залежності від попереднього шляху розвитку;
- в) розгляд ефекту блокування як прикордонної події або історичної випадковості;
- г) визнання ролі підприємців і фірм під час розбудови навколишнього середовища і взаємодії з ним.

Визначіть правильність таких тверджень (так/ні)

1. Наслідком неправильно обраних цілей і методів державної економічної політики може бути блокування господарського порядку на неефективною траєкторії розвитку.

2. Якщо зростаюча віддача від раніше запровадженого інституту висока, то заходи державного регулювання, спрямовані на зміну сформованої неефективною інституційної організації, не дадуть бажаного результату.

3. Механізми відбору інститутів повинні розглядатися в контексті дій груп спеціальних інтересів, які зацікавлені у впровадженні та функціонуванні тієї чи іншої інституційної інновації.

4. Повна зміна соціального та господарського порядку буде малоімовірною через існуючий в суспільстві соціальний капітал, що визначає фундаментальні соціальні зв'язки, а також пов'язаний з національними ментальними та поведінковими моделями.

5. Інститути, щоб сприяти розширенню і збільшенню інтенсивності обмінів, не повинні виростати разом із неявним знанням із ринкового процесу.

Установіть відповідність (для кожного положення підберіть відповідні йому терміни або поняття) (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Умови завдання

№ п/п	Положення	Буква	Поняття, терміни
1	2	3	4
1	Радикальні зміни у формальних правилах	А	Інституційні зміни
2	Діяльність, спрямована на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано впроваджуваних у господарську поведінку	Б	Трансплантація
3	Процес трансформації формальних та/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їх дотриманням	В	Інституційне проектування
4	Нововведення, які здійснюються в формальних і неформальних правилах і при їх взаємодії	Г	Інституційне рівновага
5	Ситуація, за якої під час даного співвідношення сил гравців та у разі даного набору контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден із гравців не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод	Д	Еволюційні інституційні зміни

Закінчення табл. 11.1

1	2	3	4
6	Безперервні прирости змін у такому інституційному середовищі, яке допускає ці зміни	Е	Еволюційний розвиток інститутів
7	Імпорт інститутів, тобто зміна, насамперед формальних правил із метою відхилення від тупикової траєкторії розвитку	Є	Дискретні інституційні зміни
8	Витрати, пов'язані з переходом від одних правил до інших, від одних інститутів до інших	Ж	Революційний розвиток інститутів
9	Процес запозичення інститутів, що розвинулися в іншому інституційному середовищі	З	Витрати інституційної трансформації
10	Легалізація неформальних обмежень, тобто надання правилами, що лежать у їх основі, сили закону та перетворення цих обмежень у формальні	И	Інституційні інновації

Використана література

Основна

1. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
2. Введение в институциональную экономику : учеб. пособ. / под ред. Д. С. Львова. – М. : "Издательство "Экономика", 2005. – 640 с.
3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
4. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р. И. Капелюшников. – М. : ИМЭМО, 1990. – 90 с.
5. Конституція України [Текст] : офіц. текст : [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року зі змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 року : станом на 1 січня 2006 року]. – К. : Мін-во Юстиції України, 2006. – 124 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 188 с.
7. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
8. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О. С. Сухарев ; РАН, ин-т экон. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. Кн. I: Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516 с. Кн. II: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804 с.
9. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навч. посіб. / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
10. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко – К. : Знання, 2010. – 687 с.
11. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : Экономический факультет МГУ ; ТЕИС, 2002. – 592 с.

12. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М. : Дело, 2001. – 408 с.

13. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : Монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

Додаткова

14. Аузан А. А. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория : учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.

15. Бренделева Е. А. Неинституциональная экономическая теория / Е. А. Бренделева. – М. : Дело и сервис, 2006. – 352 с.

16. Бусыгин В. П. Методы микроэкономического анализа : фиаско рынка / В. П. Бусыгин, С. Г. Коковин, А. А. Цыплаков. – Новосибирск : Экон. фак. НГУ, 1996. – 70 с.

17. Васильцова В. М. Институциональная экономика : учеб. пособ. / В. М. Васильцова, С. А. Тертышный. – СПб. : Питер, 2012. – 256 с.

18. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 366 с.

19. Виноградова А. В. Институциональная экономика: теория и практика : учебно-методическое пособие / А. В. Виноградова. – Н. Новгород : Нижегородский университет, 2012. – 70 с.

20. Вольчик В. В. Иерархия и комплементарность институтов в рамках хозяйственного порядка / В. В. Вольчик, И. В. Бережной // Экономический вестник Ростовского госуниверситета, 2009. – Т. 7. – № 2. – С. 65–73.

21. Вольчик В. В. Институциональная и эволюционная экономика: учеб. пособ. / В. В. Вольчик. – Ростов н/Д. : Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.

22. Вольчик В. В. Комплементарность и иерархия институтов в рамках хозяйственного порядка / В. В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 37–1. – Донецк : ДонНТУ, 2009. – С. 35–41.

23. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике / В. В. Вольчик. – Ростов-н/Д : Изд-во Рост. ун-та, 2000. – 80 с.

24. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень / Х. Р. Вэриан. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 767 с.

25. Гамильтон У. Х. Институциональный поход к экономической теории / У. Х. Гамильтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Том 5. – № 2. – С. 110–117.

26. Де Сото Э. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире / Э. Де Сото.– М. : Catallaxy, 1995. – 320 с.
27. Довбенко М. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. / М. Довбенко. – К. : Видавничий центр "Академія", 2005. – 336 с.
28. Земцова Л. В. Институциональная экономика : учеб. пособ. / Л. В. Земцова. – Томск : Эль Контент, 2012. – 168 с.
29. История экономических учений : учебн. пособ. для студентов высших экономических заведений / под ред. В. С. Автономова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 784 с.
30. Кирдина С. Г. Эволюционная модернизация институциональной структуры в переходной экономике России / С. Г. Кирдина // Стратегии динамического развития России: единство самоорганизации и управления: материалы I Междунар. науч.-практ. конф. – М. : Проспект, 2004. – Т. 1. – С. 231–245.
31. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекций или протезирование? // Постсоветский институционализм / под ред. В. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с. – С. 408–433.
32. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
33. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : конспект лекцій / І. М. Колесніченко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 216 с.
34. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика : учеб. пособ. / Б. В. Корнейчук. – М. : "Гардарики", 2007. – 255 с.
35. Коуз Р. Природа фирмы: истоки / под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – С. 53–73.
36. Коуз Р. Природа фирмы: истолкование /Под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера. – М. : Дело, 2001. – С. 74–91.
37. Кросильников О. Ю. Неинституциональная экономика : учеб. пособ. / О. Ю. Кросильников. – Саратов : Изд-во СГУ, 2002. – 104 с.
38. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика : учеб.-метод. пособ. В 2-х частях / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 454 с.
39. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки и контракты : учебник / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 444 с.

40. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов. – М. : МОНФ, 2001. – 284 с.
41. Лебедева Н. Н. Институциональный механизм экономики: сущность, структура, развитие / Н. Н. Лебедева. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2002. – 326 с.
42. Лившиц Р. З. Теория прав собственности / Р. З. Лившиц. – М. : БЕК, 1994. – 208 с.
43. Липов В. В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці / В. В. Липов. – Х. : НФаУ, 2004. – 184 с.
44. Литвинцева Г. П. Институциональная экономическая теория : учебник / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.
45. Маркович Д. Ж. Общая социология : учебник / Д. Ж. Маркович. – М. : Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1998. – 432 с.
46. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / под. ред. В. М. Гальперина // Теория фирмы. Вехи экономической мысли. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – Вып. 2. – С. 73–93.
47. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М. : Инфра-М, 1996. – 160 с.
48. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство / Л. Мизес. – СПб. : Пневма, 1999. – 196 с.
49. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс. — СПб. : Экономическая школа, 1999. Т. 1. – 468 с.
50. Михайлова Т. А. Практикум по институциональной экономике : учебн. пособ. / Т. А. Михайлова ; Томского политехнического университета. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 95 с.
51. Можайкина Н. В. Методологические основы исследования домохозяйств / Н. В. Можайкина // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2008. – № 802. – С. 33–39.
52. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики / Д. Норт // От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик ; под ред. Л. И. Пяшевой, Дж. А. Дорна. – М. : Catallaxy, институт Катона, 1993. – С. 307–319.
53. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт [пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера]. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.

54. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во "Содействие" – XXI век"; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
55. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М. : НОРМА-ИНФРА М, 1999. – 572 с.
56. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учебное пособие для студ. вузов. 3-е изд. / М. И. Одинцова. – М. : ГУ ВШЭ, 2009. – 398 с.
57. Попов М. В. Домашнее хозяйство в современной институциональной среде: межвуз. сб. науч. ст. / М. В. Попов // Известия Волгоградского государственного технического ун-та. – 2012. – № 16(103). – С. 91–95.
58. Попов О. Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ і процесів / О. Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169–173.
59. Радаев В. В. Экономическая социология. Курс лекций : учеб. пособ. / В. В. Радаев. – М. : Аспект Пресс, 1998. – 368 с.
60. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер ; пер. с англ. – М. : "Феникс", 1994. – 687 с.
61. Сорокин П. А. Социология революции : учеб. пособ. для вузов / П. А. Сорокин. – М. : Территория будущего ; РОССПЭН, 2005. – 621 с.
62. Станкевич Ю. Ю. Сутність та характерні риси сучасного домогосподарства / Ю. Ю. Станкевич // Формування ринкової економіки: Збірник наук. праць. – К. : КНЕУ. – Вип. 19. – 2008. – С. 40–46.
63. Тамбовцев В. Л. Контрактная модель стратегии фирмы / В. Л. Тамбовцев. – М. : ТЕИС, 2000. – 84 с.
64. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
65. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 33–68.
66. Фридман М. О свободе / М. Фридман, Ф. Хайек ; пер. с англ. под ред. А. Бабича – Мн. : Полифакт-Референдум, 1990. – 126 с.
67. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой. – СПб. : Изд. дом С-Пб. гос. ун-та, 2005. – 702 с.

68. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

69. Цибін О. І. Інституціональна природа домогосподарств як основа формування організаційно-управлінських засад його розвитку / О. С. Цибін // Інституціональний вектор економічного розвитку. – Збірник наукових праць. – Мелітополь, Мелітопольський інститут державного та муніципального управління "Класичного приватного університету", 2010. – Вип. 3(1). – С. 91–101.

70. Цибін О. С. Відтворювальний та функціональний підхід до розвитку домогосподарства – складова підвищення ефективності національної економіки / О. С. Цибін // Теорія і практика сучасної економіки. – Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції 6 – 8 жовтня 2010 року. – У 2 т. – Том 1. – Черкаси : ЧДТУ, 2010. – С. 151–154.

71. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 66.

72. Alchian A. Production, Information Costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1992. – № 62. – 796 p.

73. Bertalanffy L. von. An Outline of General System Theory / L. von. Bertalanffy // British Journal for Philosophy of Science. – 1950. – Vol. I. – № 2. – P. 139–164.

74. Commons J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Review. – 1931. – V. 21. – P. 652.

75. Davis L. Institutional Change and American Economic Growth / L. Davis, D. North. – Cambridge, 1971. – 803 p.

76. Dequech D. The demarcation between the "old" and the "new" institutional economics: Recent complications / D. Dequech // Journal of Economic Issues. – 2002. – Vol. 36. – № 2. – P. 567.

77. Hodgson G. M. The Approach of Institutional Economics / G. M. Hodgson // Journal of Economic Literature. – 1998. – Vol. – 36. – № 1. – P. 166–192.

78. North D. C. Structure and Change in Economic History / D. C. North. – New York : Northon, 1981. – P. 21.

79. Абанина Ю. Г. Институциональная архитектура и механизмы экономического развития / Ю. Г. Абанина // Экономическая теория. – 2005. – № 1. – С. 94–116.

Інформаційні ресурси

80. Веблен Т. Почему экономика не эволюционная наука / Т. Веблен; пер. Е. Виноградовой. – М. : ИД ГУ ВШЭ, 2006. – 23 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/about/orgfin.htm>.

81. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

82. Державна науково-технічна бібліотека України (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gntb.gov.ua/ua/>.

83. Доповідь "Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2011 р." [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/operativ2007/gdn/sdh/arh-sdn.html>.

84. Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>.

85. Інститут економіки промисловості НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iep.donetsk.ua/>.

86. Інститут економіко-правових досліджень НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iepd.dn.ua/>.

87. Інститут регіональних досліджень НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irr.org.ua/>.

88. Інститут світової економіки і міжнародних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iweir.org.ua/>.

89. Інститут соціології НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.i-soc.kiev.ua/>.

90. Кривцун Л. А. Формирование институциональной структуры экономики и природа структурных сдвигов [Электронный ресурс] / Л. А. Кривцун. – Режим доступа : www.library.dgtu.donetsk.ua/?p=74&lang=ua&name=89-1.

91. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.econline.edu.ru/textbook/Glava_2_Ekonomi4esko/2_.

92. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/>.

93. Міністерство освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/>.
94. Міністерство праці та соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/control/uk/index>.
95. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
96. Національна академія наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nas.gov.ua/Pages/default.aspx>.
97. Національна бібліотека України ім. Вернадського (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
98. Національна парламентська бібліотека (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nplu.kiev.ua/>.
99. Офіційний сайт бібліотеки ХНЕУ ім. С. Кузнеця – Режим доступу : www.library.hneu.edu.ua/.
100. Харківська державна наукова бібліотека ім. В.Г.Короленка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://korolenko.kharkov.com>.

Методичне забезпечення

101. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка. Конспект лекцій для студентів спеціальності "Економічна теорія" / І. М. Колесніченко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 218 с. (Укр. мов.)
102. Колесніченко І. М. Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи з навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" для студентів спеціальності "Економічна теорія" денної форми навчання / укл. І. М. Колесніченко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 36 с.
103. Робоча програма навчальної дисципліни "Інституціональна економіка" для студентів напряму підготовки 6.030501 "Економічна теорія" денної форми навчання / укл. І. М. Колесніченко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 68 с. (Укр. мов.)

Зміст

Вступ.....	3
Розділ 1. Теорія інститутів	7
1. Предмет і метод інституціональної економіки.....	7
1.1. Поняття, роль і функції інститутів в економіці	8
1.2. Норма як базовий елемент інститутів	12
1.3. Класифікація інститутів. Ієрархія правил і прав.....	15
1.4. Предмет і метод інституціональної економіки	16
Практичні завдання.....	18
2. Формування й етапи розвитку інституціоналізму	22
2.1. Теоретичні джерела інституціональної економіки.	
Обмеження застосування неокласичного підходу	25
2.2. Інституціональна теорія: учора, сьогодні й завтра.	
"Дерево" інституціоналізму.....	30
Практичні завдання.....	39
3. Інституціональна структура ринкової економіки.....	43
3.1. Економічний порядок і чинники, що його визначають.	
Інститути плану та ринку.....	45
3.2. Інституціональна структура ринкової економіки як одна з підсистем економічної системи суспільства	50
3.3. Інституціональна структура: особливості елементів і характер відносин та взаємовідносин між ними	54
Практичні завдання.....	57
4. Права власності	61
4.1. Економічна теорія прав власності.....	62
4.2. Принципи ефективного розподілу прав власності. Суть і режими прав власності.....	68
4.3. Нелегальна економіка: поняття, структура та наслідки.....	73
Практичні завдання.....	77
5. Трансакції та трансакційні витрати	82
5.1. Трансакції: поняття, види та значення.....	83
5.2. Трансакційні витрати: поняття, види та значення	87
5.3. Зовнішні ефекти і трансакційні витрати. Теорема Р. Коуза та її значення.....	91

5.4. Досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат.	
Шляхи їх мінімізації	96
Практичні завдання	98
Розділ 2. Теорія організацій	103
6. Економічні організації. Інституціональні основи діяльності фірм	103
6.1. Сутність організації, її відмінність від інституту	105
6.2. Інституціональні основи діяльності підприємства (фірми). Теорії фірми	110
6.3. Типологія фірм	115
Практичні завдання	124
7. Інституціональні основи діяльності домашніх господарств	128
7.1. Поняття домашнього господарства в інституціональній теорії	130
7.2. Роль рутини у функціонуванні домашнього господарства	135
7.3. Домогосподарство в економічній системі. Типи домашніх господарств	138
Практичні завдання	144
8. Інституціональні основи діяльності держави	149
8.1. Теорія держави в новій інституціональній економічній теорії. Держава як організація: її сутність, функції, "провали" та "межа"	152
8.2. Типологія держав	164
Практичні завдання	167
9. Контракти	171
9.1. Контракт: суть, складові і структура. Типи контрактів	173
9.2. Економічні теорії контрактів	177
9.3. Типологія правових відносин	181
Практичні завдання	184
10. Людський капітал і мотивація	188
10.1. Поняття "людський капітал" і "мотивація". Теорії людського капіталу	189
10.2. Інституційне забезпечення людського капіталу	196
Практичні завдання	202

11. Інституціональна трансформація економіки України	206
11.1. Трансформації інституціональних систем	208
11.2. Особливості інституціональних перетворень в Україні.....	215
Практичні завдання.....	219
Використана література	224
Основна	224
Додаткова	225
Інформаційні ресурси	230
Методичне забезпечення	231

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Колесніченко Ірина Михайлівна
Литвиненко Андрій Володимирович

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

За загальною редакцією
канд. екон. наук, доцента Колесніченко І. М.

Відповідальний за випуск *Попов О. Є.*

Відповідальний редактор *Оленич М. М.*

Редактор *Бутенко В. О.*

Коректор *Міхно В. В.*

План 2015 р. Поз. № 61-П.

Підп. до друку 22.12.2015 р. Формат 60 x 90 1/16. Папір офсетний. Друк цифровий.

Ум. друк. арк. 14,75. Обл.-вид. арк. 18,44. Тираж 400 пр. Зам. № 257.

Видавець і виготівник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Леніна, 9-А

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру

ДК № 4853 від 20.02.2015 р.