ФЕРТІКОВА Тетяна Миколаївна

ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Редактор *Ю. Сафронюк.*
Технічний редактор, комп'ютерна верстка *К. Дорофеєва.*
Друк *С. Волинець.* Фальцювально-палітурні роботи *А. Грубкіна.*

Підп. до друку 19.01.2010 р.
Формат 60x84$^{1}/_{16}$. Папір офсет.
Гарнітура «Times New Roman». Друк ризограф.
Умовн. друк. арк. 7,44. Обл.-вид. арк. 6,02.
Тираж 100 пр. Зам. № 2787.

Видавець і виготовлювач: ЧДУ ім. Петра Могили.
54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10.
Тел.: 8 (0512) 50-03-32, 8 (0512) 76-55-81, e-mail: vrector@kma.mk.ua.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3460 від 10.04.2009 р.

Міністерство освіти і науки України
Чорноморський державний університет
імені Петра Могили

Фертікова Т.М.

ІНСТИТУЦІЙНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили
Миколаїв – 2010

УДК 330.010(075.8)
ББК 65.01
Ф 43

Рекомендовано до друку Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник (лист № 1.4/18-Г-105.1 від 10.01.09)

Рекомендовано до друку вченою радою ЧДУ ім. Петра Могили (протокол № 4(68) від 12.12.2008 р.).

Рецензенти:

Червень І.І., д.т.н., Миколаївський державний аграрний університет;

Горлачук В.В., професор, Чорноморський державний гуманітарний університет ім. Петра Могили.

Фертікова Т.М.

Ф 43 Інституційна економіка: Навчальний посібник. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 128 с.

ISBN 978-966-336-157-4

Навчальний посібник з інституційної економіки призначено для студентів другого року навчання факультету економічних наук. Посібник містить стислий курс лекцій і матеріали для самостійної підготовки студентів. На початку кожної лекції подано список ключових термінів для кожного питання, що розглядається. Вивчення рекомендованих літературних джерел є необхідним для більш глибокого розуміння матеріалу, тести призначено для перевірки якості засвоєння викладених лекцій, контрольні питання нададуть можливість поміркувати та остаточно розібратися над тими чи іншими аспектами теми.

УДК 330.010(075.8)
ББК 65.01

ISBN 978-966-336-157-4

© Фертікова Т.М., 2010
© ЧДУ ім. Петра Могили, 2010

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

ЗМІСТ

Передмова 4
Тема 1. Характерні риси та еволюція інституціоналізму 6
Тема 2. Теорія ігор як метод інституційної економіки 18
Тема 3. Норми, правила, інститути 23
Тема 4. Теорія прав власності 37
Тема 5. Теорія трансакційних витрат 48
Тема 6. Теорія контрактів 58
Тема 7. Теорія організацій 66
Тема 8. Теорія ринку..... 72
Тема 9. Домогосподарство як організація 78
Тема 10. Теорія фірми 85
Тема 11. Теорія держави 94
Тема 12. Теорія суспільного вибору 100
Тема 13. Аналіз інституційних змін 110
Тема 14. Інституційна трансформація економіки України 117
Словник дисципліни 123

ПЕРЕДМОВА

Навчальний посібник з «Інституційної економіки» призначено для студентів економічних спеціальностей, що навчаються за програмою бакалаврату. Дана дисципліна зовсім нещодавно була запроваджена до навчального курсу, але, враховуючи тендеції розвитку сучасної економічної науки, вона є необхідною для формування повноцінного світогляду майбутнього економіста.

Інституційний напрям має більш ніж столітню історію. Не дивлячись на це, він є настільки своєрідним за проблематикою, що до цього часу навіть не склалося єдиної загальновизнаної класифікації його теорій. У процесі свого становлення інституціоналізм пройшов кілька етапів і, ймовірно, поступово буде завойовувати все більш стійкі позиції в науці і при вирішенні практичних задач. Це пов'язано з доведеністю вагомого впливу інституційної структури суспільства на результати окремих суб'єктів господарювання та макроекономічні досягнення.

Інституціоналізм цікавий завдяки виходу за межі звичного кола економічних проблем, завдяки дослідженню таких ситуацій, які раніше не вписувалися в економічну науку, завдяки постановці й пошуку відповідей на такі питання, на які інші галузі економіки відповісти неспроможні. Даний напрям тісно контактує із соціологією, правом, психологією, історією і завдяки цьому допомагає краще зрозуміти поведінку економічних агентів, причини конфліктів між ними та умови прийняття оптимальних рішень.

На початку вивчення інституційної економіки в деяких студентів виникає враження, що це суто теоретична дисципліна, і вони не знайдуть їй практичного застосування на робочому місці. Насправді, це помилкове враження, оскільки напрацювання теоретичних знань на перших лекціях – це прелюдія для обговорення і розуміння реальних проблем, з якими працівники будуть стикатися і на фірмах, і в державних структурах.

Курс інституційної економіки включає переважно теорію неоінституціоналізму. За структурою даного посібника після вивчення сутності інститутів, їх взаємозв'язку з цінностями, нормами, правилами розглядатимуться базові неоінституційні теорії прав власності, трансакційних витрат та контрактів. Знайомство з ними створить наукову основу для вивчення теорії організацій, перш за все, домогосподарства, фірми, держави, їх взаємозв'язку з інституційною структурою суспільства. Теорія держави буде доповнена теорією суспільного вибору, яка переконливо обґрунтовує «фіаско держави», по-новому ставлячи питання щодо взаємовідносин між державою та ринком. Завершується посібник

ДЛЯ НОТАТОК

специфічний актив	cpecific asset
теорема Коуза	Kouz theorem
тіньова економіка	shade economy
традиційна угода	traditional economy
трансакційні витрати	transaction cost
угода	agreement
утилітаризм	utilitarizm
фіаско держави	state fiasco
фіаско ринку	market fiasco
фокальна точка	focal point

розглядом теорії інституційних змін та особливостей трансформації інституційної структури України.

Кожна тема починається переліком питань, до яких у дужках надаються ключові терміни. Вони являють собою скорочений план питання, і за ними можна з'ясувати, чи засвоєно матеріал теми.

Крім лекційного курсу, посібник включає список літератури, рекомендованої для поглиблення знань з кожної лекції, тести для перевірки засвоєння матеріалу та питання до обговорення.

ТЕМА 1
ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМУ

1. Дослідницька програма неокласичної теорії *(раціональність; методологічний індивідуалізм; стабільність та екзогенність уподобань; конкурентне середовище)*.

2. Практичні та теоретичні джерела інституціоналізму *(Німецька історична школа; соціальний позитивізм; філософія прагматизму*).

3. Ранній інституціоналізм та його наукові досягнення (*теорія інстинктів; інститути; система права; конфлікт; угода; гроші; фінансово-кредитна система; циклічність*; *принцип холізму; економіка, як динамічна система)*.

4. Проблема класифікації шкіл сучасного інституціоналізму *(неоінституціоналізм; нова інституційна економіка; теорії конвергенції, індустріального та постіндустріального суспільства)*.

5. Характеристика неоінституційної теорії *(трансакційні витрати; недосконаліть інформації; неоднорідність товарів; розмитість прав власності; інститути)*.

1. Дослідницька програма неокласичної теорії

Інституціоналізм, як напрям економічної науки, бере свій початок з кінця 19 ст. і зараз вважається одним з найперспективніших з точки зору пояснення і прогнозування економічних явищ. Цей напрям має достатньо складну структуру, зважаючи на велику кількість економічних шкіл, які класифікуються як складові інституціоналізму. Оскільки він перебуває в процесі розвитку, то, на відміну від напрямів, хронологічні межі та наукові досягнення яких вже є чітко визначені, щодо структури інституційної теорії та взаємозв'язків між її складовими тривають дискусії.

Наприкінці 19 – у першій половині 20 ст. домінуючою економічною школою була неокласична. Кожний напрям інституціоналізму в тій чи іншій мірі підтримує або заперечує припущення дослідницької програми неокласиків, тож зробимо останню відправною точкою дослідження структури інституційної теорії.

Термін «дослідницька програма» був запроваджений до наукового обігу філософом І. Лакатосом, який займався питанням еволюції наукових

СЛОВНИК ДИСЦИПЛІНИ

агентські відносини	agency relationships
асиметрія інформації	asymmetric information
безбілетника проблема	free-rider problem
відкритий доступ	free access, common property
громадська угода	civil agreement
зовнішній ефект	externality
здирництво	hold-up
держава	state
довіра	confidence
домінуюча стратегія	dominating strategy
домогосподарство	house-hold
експлуататорська держава	exploiter state
індустріальна угода	industrial agreement
інститут	institute
інституціоналізм	institutionalizm
інституційне середовище	institutional environment
інституційна рівновага	institutional equilibrium
класичний контракт	classical contract
імпліцитний контракт	implicit contract
контракт	contract
контракт про продаж	contract about sale
контракт про найом	contract hireling
контрактна держава	contract state
легалізм	legalizm
меню контрактів	menu of contracts
моральний ризик	moral hazard
невизначеність	uncertainty
норма	norm
Парето-рівновага	Pareto-equilibrium
повноваження власника	proprietor's power
права власності	property rights
раціональність	rationality
раціональність обмежена	rationality limited
рівновага за Нешем	Nash equilibrium
рівновага за Штакельбергом	Stakelberg equilibrium
ринкова угода	market agreement
опорутністична поведінка	opportunistic behavior
організація	organization

3. Черковец Е.Н. Переход к рыночным системам и воспроизводство (проблемы политической экономии) // Вестник МГУ. Сер. 6 «Экономика». – 2002. – № 4. – С. 14-33.
4. Будкін В.С. Концепції та реалії моделей економічної трансформації постсоціалістичних держав // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – № 2(9). – С. 35-43.
5. Проблемы социальной справедливости в зеркале современной экономической теории / Общ. ред. Д.Д. Москвина. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 190 с.
6. Процкив О.И. Социально-экономические результаты приватизации в Украине // Государственный бюллетень о приватизации. – 2005. – № 1. – С. 20-25.
7. Трансформаційна економіка: Навч. посіб. / В.С. Савчук, Ю.К. Зайцев, І.Й. Малий та інші. – К.: КНЕУ, 2006. – 612 с. – С. 172-208.
8. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи): Монографія / В.Н. Геєць, М.І. Звєряков, А.А. Грищенко та ін. Інститут економічного прогнозування за ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 497 с.

Питання для обговорення

1. Визначте поняття «трансформація інституційної структури».
2. Охарактеризуйте задачі інституційної трансформації в Україні, що були визначені в 90-х рр. XX ст.
3. Визначте проблеми інституційних перетворень у процесі трансформації економіки України. Які нові можливості отримали економічні агенти, і що перешкоджало їх реалізації?
4. Охарактеризуйте сучасну інституційну структуру української економіки. Назвіть досягнення та фіаско інституційного розвитку за роки незалежності.

теорій. З його точки зору, дослідницька програма теорії складається з твердого ядра (яке утворюють фундаментальні припущення теорії) та захисного поясу (містить припущення, значимі для цілісності теорії). Неокласики предметом економічної науки вважали проблему забезпечення ефективного розподілу ресурсів. Ядром їх теорії є такі припущення щодо поведінки економічних агентів:

- раціональність: передбачає вміння особи ставити цілі та обирати найкращу, тобто найменш витратну альтернативу їх досягнення на основі аналізу повної інформації. Ключовим інформаційним сигналом вважається ціна блага, яка і береться до уваги при виборі найефективнішого варіанта розподілу ресурсів. Усі рішення, що приймаються економічними агентами, відповідають меті максимізації корисності (прибутку);
- методологічний індивідуалізім: означає, що первинною для дослідження є індивідуальна поведінка, а її розуміння дає можливість робити висновки щодо поведінки суспільства, яке сприймається як сукупність індивідів;
- стабільність уподобань: означає наявність в економічних агентів незмінної ієрархії пріоритетів, що полегшує дослідження процесу їх вибору;
- екзогенність уподобань: передбачає відсутність впливу на них зовнішніх факторів.

Захисним поясом неокласичної теорії є характеристика середовища, у якому здійснюються угоди. Вважається, що в умовах взаємодії на засадах ринку:

- товари є однорідними;
- обмін миттєвий, тобто не вимагає додаткових витрат на здійснення угоди;
- інформація є досконалою, тобто повною та безкоштовною; будь-які дії одного контрагента одразу стають відомими іншому, що виключає ризик бути обманутим;
- права власності специфіковані, іншими словами, точно відомо, що кому належить, і жоден з учасників ринку не заперечує такий розподіл;
- наявність рівноваги за Парето. Парето-оптимальним вважається такий стан розподілу благ, коли ніхто з учасників ринку не може покращити своє становище, не погіршуючи становища когось іншого. Такий стан вважається ідеальним, і, за даним принципом, кожна економічна дія оцінюється позитивно чи негативно залежно від того, чи наближає вона розподіл благ до Парето – оптимального.

Якщо уявити ринок досконалої конкуренції, то можна погодитися із зазначеними неокласичними характеристиками такого ринку. Але насправді він є недосягненим ідеалом, що і зробило подібні припущення об'єктом критики ранніх інституціоналістів.

2. Практичні та теоретичні джерела інституціоналізму

У другій половині 19 ст. очевидною стала тенденція до монополізації виробництва, набули регулярності економічні кризи, більш активно став захищати свої інтереси робітничий клас. Це обумовило появу нових шкіл, вчення яких мають яскраво виражений соціальний відтінок.

До теоретичних джерел інституціоналізму відносять:

- ідеї німецької історичної школи, представники якої, по-перше, враховували особливості економічної, соціальної, культурної еволюції суспільства, пояснюючи досягення і проблеми розвитку економіки; а по-друге, доводили необхідність емпіричного обґрунтування наукових тверджень;
- соціальний позитивізм Дж.С. Мілля. Дана філософська течія передбачала можливість зведення всіх законів життя суспільства до законів поведінки окремих людей. Складність суспільних законів пояснювалася великою кількістю факторів, що впливають на поведінку індивідів. Розвиток суспільства пов'язувався з прогресивним розвитком психіки людей у напрямі більшої раціональності;
- ідеї Фабіанського товариства (С. Вебб, Х. Бланд, Г. Воллес): наголошувалося на необхідності соціальної перебудови суспільства шляхом звільнення землі та промислового капіталу від особистісного та класового володіння;
- філософія прагматизму (Ч. Пірс, В. Джеймс, Дж. Дьюї): важлива увага приділялася процесу пізнання та досягення істини. Оскільки в процесі пізнання важливу роль відіграє суб'єктивне сприйняття речей та явищ, то істиною називалося те, що приносить вигоду та спонукає до практичних дій.

Отже, обґрунтування соціальних перетворень із врахуванням багатофакторності розвитку, вимога практичної значимості теоретичних досліджень стали науковими передумовами зародження інституціоналізму.

3. Ранній інституціоналізм та його наукові досягнення

Більшість науковців погоджується, що перший етап розвитку інституціоналізму представлений роботами американських вчених Т. Веблена, Дж. Коммонса, В. Мітчелла, а також англійського вченого

приватизації, поглиблення структурних деформацій. Її позитивним результатом було створення передумов для активізації економічної поведінки. Урізноманітнення форм власності обумовило появу варіантів капіталовкладень, зміни в мотивації заощаджень. Перерозподіл економічних функцій між державою та приватними економічними агентами сприяв появі альтернатив у виборі виду економічної діяльності. Щонайменш номінально з'явилося більше можливостей для представлення учасниками економічних відносин своїх інтересів. Але їх пристосування до нових умов ведення внутрішньої та зовнішньоекономічної діяльності в структурно незбалансованій дефіцитній економічній системі України здійснювалося дуже повільно, що наклало негативний відбиток на характер проведення технологічної та соціально-культурної трансформації.

З точки зору вітчизняних науковців (Савчук В.С., Зайцев Ю.К., Малий І.Й.), можна говорити про такі ознаки сучасної інституційної структури України:

- управління ринковими процесами здійснюється на основі ринкових механізмів. (Тим не менше, не рідкістю є використання адміністративних заходів впливу на суб'єктів економіки);
- панування приватної форми власності. (Хоча повноцінний механізм захисту прав власників остаточно несформований);
- сформовані важелі макроекономічного впливу на суб'єктів економіки;
- ресурси розподіляються на альтернативній основі щодо їх використання. (Хоча чимала кількість власників переслідують мету швидкого збагачення в короткостроковому періоді, нехтуючи майбутніми перспективами, які мали б місце внаслідок більш раціонального розпорядження ресурсами);
- існує система організацій, які забезпечують функціонування економіки на інституційних засадах ринку.

Отже, можна зробити висновок, що процес формування ефективних інститутів та узгодження їх з неформальними нормами триває в Україні до теперішнього часу.

Список рекомендованої літератури

1. Бальцерович Л. Соціалізм, капіталізм, перетворення / Пер. з англ. під заг. ред. Б.В. Новикова. – Х.: Каравела, 2000. – 415 с.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Сравнительный анализ экономических систем: методология и теория (материалы спецкурса) // Вестник Московского Университета. Сер. 6, Экономика. – 2002. – № 3. – С. 94-113.

Таким чином, ключовим фактором участі в розподілі державної власності стало первинне відношення до тих чи інших об'єктів власності, а соціальним наслідком приватизації – високий рівень соціальної диференціації за критерієм володіння власністю. На даний момент у суспільстві наявне дуже невелике, але відносно стале коло крупних власників.

Негативний вплив недосконалої приватизації на темпи економічного зростання був ще більш суттєвим через те, що процес перерозподілу активів є, як правило, дуже коштовним для суспільства. Нерівномірний розподіл власності є вагомим фактором дестабілізації суспільних відносин, оскільки більша частина населення, що позбавлена права володіння активами, має мотиви ініціювати проведення перерозподільних процесів.

Запровадження інституту приватної власності не означає автоматичної появи ефективних власників. Перешкодою для якісного економічного розвитку України є слідування власниками рентоорієнтованим стратегіям поведінки у вигляді прагнення до пільгового оподаткування, запровадження високих імпортних мит, тобто застосування різноманітних способів обмеження конкуренції з метою отримання надлишкового прибутку. Розповсюдження рентоорієнтованої поведінки підмінює інвестиції у виробництво інвестиціями у пошук ренти, і поступово в цей процес залучається все більше економічних агентів, які прагнуть в такий спосіб підвищити свою конкурентоспроможність. У результаті зменшується суспільний добробут.

Процес концентрації власності призвів до закріплення монополізованої структури економіки України на фоні оголошення конкуренції, як одного з базових економічних інститутів.

Підвищення монопольного впливу на ціни супроводжувалося скороченням обсягів виробництва. Це призвело до значних структурних деформацій. З одного боку, вивільнення виробничих потужностей давало змогу розвинути нові сфери виробництва. Економіко-політичні умови в Україні сприяли цьому, але більшою мірою в тіньовій сфері економіки. Відсутність правової та економічної безпеки, корупція і рентоорієнтовна поведінка обумовили те, що рентабельність тіньової діяльності була на порядок вищою, ніж дозволеної законом. З іншого боку, відбулося викривлення міжгалузевих пропорцій, зниження граничної продуктивності факторів виробництва. У результаті більша частина нових капітальних вкладень спрямовується на виробництво проміжного продукту. Темп зростання виробництва кінцевого продукту уповільнився.

Отже, інституційна трансформація не призвела до швидкого формування ефективної соціально-економічної системи внаслідок специфіки державного регулювання, правових змін, проведення процесу

Дж. Гобсона. Зараз їх наукові розробки об'єднують у «старий», або «традиційний», або «класичний» інституціоналізм, основними досягненнями якого можна назвати, по-перше, виявлення слабких місць неокласичної теорії, а по-друге, залучення інституційної структури суспільства до аналізу економічних явищ.

Сам термін «інституційна економічна теорія», за словами Дж. Ходжсона, вперше був вжитий В. Гамільтоном на зібранні Американської економічної асоціації в 1918 р. Науковець надав цій теорії і одну з перших оцінок, зазначивши, що «це єдина теорія, яка може об'єднати економічну науку, оскільки вона показує, як окремі частини економічної теорії співвідносяться із цілим».

Американський вчений Т. Веблен є засновником соціально-психологічного інституціоналізму. При визначенні предмета економічної науки він акцентує увагу на необхідності вивчення поведінки людини щодо матеріальних засобів існування. Концепцію раціональності науковець піддає критиці, пропонуючи замість неї теорію інстинктів. Ключовими природними інстинктами людини визначаються інстинкти майстерності, самозбереження та збереження роду, схильність до суперництва, до наслідування, до пустої цікавості. Дані інстинкти і мотивують економічну поведінку. Інстинкт майстерності обумовлює прагнення вдосконалювати свої здібності з метою виробництва більш якісних благ; схильність до суперництва є причиною конкурентної боротьби та бажання володіти власністю; батьківський інстинкт обумовлює схильність до колективних дій; інстинкт наслідування примушує витрачати кошти на товари, які не є потрібними людині, але допомагають їй підкреслити свій статус, відчути себе приналежною до певного класу. Завдяки інстинктам формуються прийняті для даного суспільства способи мислення та дії, традиції, які Веблен і називає інститутами. Вони впливають на поведінку людини, яка не може вважатися раціональною істотою, якщо її вчинками керують стереотипи, що підтримуються більшістю членів суспільства. Відмічаючи залежність людського вибору від інституційної структури суспільства, науковець відмічає, що вона робить дії економічних агентів більш передбачуваними, що спрощує економічні взаємовідносини.

Домінування права над економікою затверджує засновник соціально-правового інституціоналізму Дж. Коммонс. З його точки зору, правові норми є тими інститутами, які допомагають врегулювати конфлікти інтересів та сприяють укладанню угод.

Проблематика дослідження В. Мітчелла явно проявляється в назвах його творів: «Історія зелених білетів», «Золото, ціни та заробітна плата при доларовому стандарті». Обіг грошових знаків, діяльність

фінансово-кредитних установ визначаються факторами впливу на господарську поведінку людей. Зважаючи на активне використання в дослідженнях описово-статистичних методів, Мітчелла називають засновником кон'юнктурно-статистичного або емпіричного інституціоналізму. У своїх дослідженнях циклічності економічного розвитку автор дійшов висновку, що державне планування рекомендаційного характеру могло б сприяти зменшенню циклічності, це суперечить висновкам неокласиків щодо самодостатності та збалансованості ринкового механізму.

Вважається, що раннім інституціоналістам не вдалося створити цілісної теорії, нової дослідницької програми. Але вони розширили межі економічних досліджень, зближуючи економіку з такими науками, як соціологія, право, психологія; довели необхідність врахування дії інститутів на діяльність учасників економічних взаємовідносин. Заслугою інституціоналістів є «повернення» економічного агента з безлюдного острова, де він розглядався неокласиками як незалежний господарюючий суб'єкт, до суспільства, звичаї якого коригують і спрямовують дії своїх членів. Були піддані сумніву такі складові ядра неокласичної теорії, як раціональність та методологічний індивідуалізм, взамін чого пропонується принцип холізму, тобто первинності колективних дій і тенденцій відносно індивідуальних. Економіка представляється як динамічна, а не статична система, що також змінило ракурс економічних досліджень.

4. Проблема класифікації шкіл сучасного інституціоналізму

Як наголошувалося вище, щодо структури сучасного інституціоналізму в науковців немає єдиної загальновизнаної точки зору. Наприклад, А. Олійник відокремлює неоінституціоналізм та нову інституційну економіку. Перша гілка сучасної інституційної теорії своїм корінням має не ранній інституціоналізм, а неокласичну теорію, і її складовими визначаються:

- теорія прав власності;
- нова економічна історія;
- теорія оптимального контракту;
- теорія трансакційних витрат;
- теорія суспільного вибору;
- конституційна економіка (яка, на відміну від попередніх теорій, у більшій мірі пов'язується з раннім інституціоналізмом).

До нової інституційної економіки Олійник відносить економіку угод, яка, з його точки зору, представляє програму даної гілки в найбільш розгорнутому вигляді, теорію ігор та теорію неповної раціональності.

переоцінки кожною з груп (крупних та дрібних чиновників, найманих працівників тощо) власних можливостей, завдань в умовах нових економічних відносин при відсутності повної інформації про поточні й найближчі результати перетворень та їх кінцеву мету.

Тривалим процесом виявилося формування інституту права на ринкових засадах внаслідок недостатнього розуміння в поточній ситуації довгострокових потреб економіки та неузгодженості дій політичних сил. Державні структури втратили функцію тотального контролю, але залишили пріоритетність доступу до власності, ресурсів, коригуючи економічну політику для укріплення своїх позицій.

Поглибленню трансформаційної кризи в Україні сприяла відсутність ефективної політичної системи. Національна політика нашої держави значною мірою залежить від інтересів окремих впливових груп, що контролюють рішення владних структур. Це мало негативні наслідки для якості фіскальної, монетарної політики перших років трансформації. Політична невизначеність, корупція, низька політична активність населення сприяли ухиленню від відповідальності за несвоєчасне, неповне, неякісне виконання органами державної влади своїх обов'язків. Сформувалося уявлення про слабку роль держави у вирішенні суспільних проблем та відчуття особистої відповідальності за власний добробут, для підвищення рівня якого використовуються всі доступні методи, у тому числі й незаконні.

Свою специфіку мало формування інституту приватної власності. Внаслідок приватизації, однією з цілей якої проголошувалося створення критичної маси власників, більшу частку власності було сконцентровано в руках невеликого кола осіб. Близько 8 млн громадян не скористалися своїм правом отримати цінні папери в обмін на приватизаційні сертифікати. Значну кількість останніх було реалізовано населенням одразу після їх отримання, причому за ціною, меншою за номінальну, внаслідок нестачі інших, більш звичних доходів. Надання певним категоріям громадян пільгових умов обміну сертифікатів на цінні папери, формування закритих для зовнішніх інвесторів корпорацій, заниження вартості підприємств, що приватизувалися, стали факторами штучного обмеження кількості власників. Внаслідок відмінностей у фондоозброєності підприємств різних галузей працівники отримали у власність майно різної вартості.

У період грошової приватизації значна частина дрібних власників реалізувала свої цінні папери внаслідок низької прибутковості об'єктів власності та (або) недостатнього рівня поточних доходів. Ринкова вартість акцій могла бути вищою або (частіше) нижчою за первинну залежно від фінансової привабливості підприємств.

1. Денаціоналізація основних засобів виробництва шляхом приватизації державних та кооперативних підприємств.

2. Депланізація, яка супроводжується конструюванням системи інституційних відносин, що забезпечують незалежне від держави функціонування ринкових механізмів.

3. Лібералізація цін з незначною часткою державного регулювання.

4. Перетворення розподільчих відносин. Перехід від загальної системи розподілу за працею і пільгового розподілу із суспільних фондів споживання за однаковою участю всіх громадян до системи утворення і розподілу доходів з трьох джерел – від праці, капіталу і підприємницької діяльності.

5. Перехід від госпрозрахунку (орієнтація на отримання прибутку за заданою ціною) до комерційного розрахунку, розрахованого на максимізацію прибутку при вільному ціноутворенні.

6. Реорганізація бюджетно-податкової та кредитно-грошової систем відповідно до вимог приватногосподарської ринкової системи.

7. Налагодження механізму суспільного відтворення із залишенням державі обмежених функцій у цій сфері.

Основою здійснення цих процесів в Україні була відповідність принципам ринкових реформ, що об'єднуються Концепцією Вашингтонського консенсусу: капіталізм є лібералізація господарської діяльності плюс приватизація за будь-яку ціну плюс політика цінової стабільності.

Виникла необхідність запровадження інституту державного регулювання, відповідного ринковим вимогам, інститутів приватної власності, підприємництва, конкуренції, саморегулювання.

2. Характер та наслідки інституційної трансформації вітчизняної економіки

Ключовими проблемами інституційних перетворень в Україні можна назвати:

- повільне законодавче оформлення нових інституційних меж;
- суперечливість існуючих неформальних норм та імпортних інститутів, що створило передумови для викривленого їх використання;
- неготовність економічних агентів до зміни економічної поведінки відповідно до нових можливостей.

Повільна трансформація інститутів сприяла загостренню конфліктів інтересів різних груп економічних агентів, стрімкому розшаруванню населення за критерієм володіння власністю, доходній диференціації завдяки правовій незахищеності більшої частини населення. Це стало однією з причин загальної економічної нестабільності та підвищення рівня ризику господарських операцій. Конфлікти виникають внаслідок

З точки зору Р. Нурєєва, найбільшою підставою для критики даного підходу є ігнорування в межах інституціоналізму концепцій суспільного розвитку: конвергенції, індустріального та постіндустріального суспільства, що, як і економіка угод, беруть свій початок з раннього інституціоналізму. Базовою парадигмою неоінституційної економіки Нурєєв визначає контрактну парадигму, яка стала основою для:

- теорій, пов'язаних з розглядом інституційного середовища, інакше кажучи, правил гри (теорія суспільного вибору, яка розгалужується на конституційну економіку та економіку політики, теорія прав власності, що є основою економіки права та економіки організацій, нової економічної історії);
- теорій, пов'язаних з вивченням угод: теорія агентів, теорія трансакційних витрат, що також вважається базисом нової економічної історії.

На відміну від згаданих науковців, О. Сухарєв пов'язує всі школи сучасного інституціоналізму з раннім інституціоналізмом. До того ж, він розглядає не просто інституційну, а інституційно-еволюційну економіку, представляючи такі її складові (див. рис. 1):

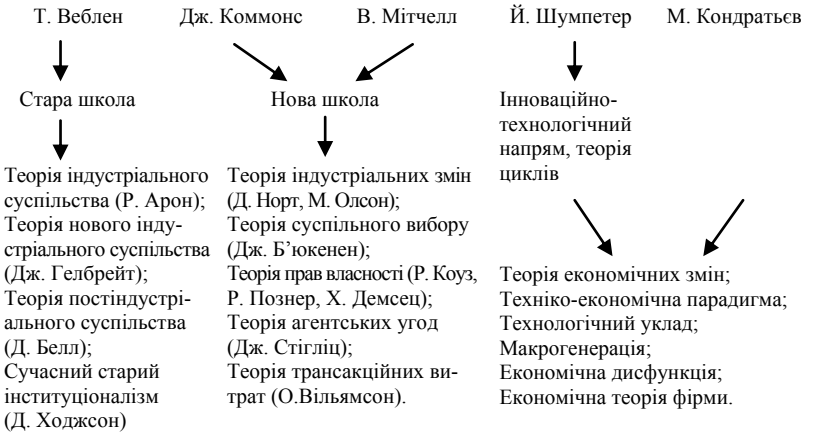

Рис. 1.1. Структура інституційної теорії

Як бачимо, О. Сухарєв розрізняє стару та нову школи інституціоналізму, доводячи наявність зв'язку першої з теорією Веблена, а другої – з розробками Мітчелла та Коммонса.

5. Характеристика неоінституційної теорії

Не дивлячись на неоднозначність класифікацій теорій сучасної інституційної економіки, визначне та узгоджене місце серед них належить неоінституціоналізму, який, на відміну від раннього інституціоналізму, містить у своїй основі майже незмінним жорстке ядро неокласичної теорії. Зокрема, зберігаються припущення щодо екзогенності та стабільності уподобань, методологічного індивідуалізму. Більше того, неоінституціоналісти вважають, що лише вони в повній мірі почали використовувати останній принцип, розглядаючи економічну поведінку окремих осіб у межах домогосподарства, фірми, органів державної влади, тобто здійснюючи дослідження на мікрорівні. Тоді як неокласики сприймали перелічені господарюючі суб'єкти як «чорні скриньки», не замислюючись над процесами та відносинами, що відбуваються в їх межах.

Єдине, що було змінено в жорсткому ядрі неокласиків, – це припущення щодо повної раціональності економічних агентів. Теорія обмеженої раціональності була розроблена Г. Саймоном. Погляд на мотивацію економічної активності людини став більш реалістичним із визнанням неможливості проаналізувати абсолютно всі альтернативні варіанти досягнення поставленої цілі. Обмеженість мислительних здібностей примушує людину обирати не найкращу з існуючих, а найкращу з відомих альтернатив, внаслідок чого відбувається заміна принципу максимізації на принцип задоволення. Готовність підкорятися звичкам, наслідувати стереотипи та поради референтних груп, схильність змінювати рішення залежно від формулювання питання, надавати переваги невеликій вигоді, але в короткостроковому періоді, замість більшої вигоди в довгостроковому є свідченнями не зовсім раціональної поведінки людини. Д. Канеман наводить результати психологічного експерименту, проведеного зі студентами Принстонського університету та Університету штату Мічиган. Їм була запропонована задача: «Біта і м'яч коштують загалом 1,10 дол. Біта дорожча за м'яч на долар. Скільки коштує м'яч?». Близько 50 % респондентів надали неправильну відповідь «10 центів», просто тому, що сукупна сума зручно розпадається на долар та 10 центів, і відповідь здається очевидною. Як коментує науковець, «люди не звикли до міркувань, що потребують серйозних зусиль, і часто задовольняються ззовні правдоподібними судженням, що спадають на думку швидше».

Також у межах теорії обмеженої раціональності ставиться під сумнів теза щодо суспільної корисності діяльності індивідів, яка гарантується необхідністю запропонувати контрагенту щось корисне для нього з метою забезпечення власного доходу. Адже часто індивідуальна поведінка суперечить інтересам групи, до складу якої входить особа, і це може

ТЕМА 14
ІНСТИТУЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. Напрями інституційних перетворень в Україні в 90-х рр. XX ст.
2. Характер та наслідки інституційної трансформації вітчизняної економіки.

1. Напрями інституційних перетворень в Україні в 90-х рр. XX ст.

Особливості трансформації економіки України та інших постсоціалістичних країн довели важливість формування адекватної інституційної структури для заснування ефективно діючих економічних організацій та досягнення успішних макроекономічних результатів. Декларативне оголошення інституційних перетворень – лише перший крок до їх реального здійснення. Має бути проведена тривала робота з розробки та законодавчого оформлення нових інституційних норм, має з'явитися структура, відповідальна за їх впровадження та захист. Крім того, нові інституційні норми стануть дієвими лише за умови їх сприйняття учасниками економічних відносин, і це сприйняття має відбитися у їх тактичних та стратегічних діях.

В економічній системі, що функціонує на директивно-плановій основі, індивідуальна ініціатива економічних агентів у процесі виробництва та розподілу благ обмежена. Це обумовлено: командно-розподільчим механізмом директивного централізованого планування; жорсткою ієрархічною організаційною системою, що виключає конкуренцію учасників економічних відносин; централізацією прав на створення, реструктуризацію та розпуск організацій; централізованим перерозподілом фондів між підприємствами, існуванням монобанку тощо (Л. Бальцерович).

У період переходу до економічної системи ринкового типу реалізуються інші принципи економічної діяльності. Створюється нова, адекватна вимогам ринку, інституційна система, має місце зміна форми координації (форми зв'язку) виробників і споживачів, відносин власності (способу присвоєння та відчуження у відносинах робітників і власників), типу відтворення, техніко-виробничої структури.

У рамках інституційних перетворень у трансформаційній економіці України були започатковані такі процеси:

5. Конвергенція між формальними та неформальними нормами при імпорті інститутів дозволяє уникнути:

а) витрат лобіювання прийняття нових законів;

б) витрат навчання чиновників;

в) витрат розповсюдження інформації про нові правила;

г) витрат, що виникають внаслідок співіснування легального та позалегального принципів укладання угод.

Питання для обговорення

1. Наведіть історичні приклади еволюційних та революційних змін інституційної структури суспільства.
2. Поясність механізм впливу інститутів на соціально-економічний розвиток країни.
3. Назвіть фактори, що обумовлюють сталість інститутів.
4. Охарактеризуйте причини інституційних змін. Яка роль людини або соціальних груп у їх здійсненні?
5. Охарактеризуйте процес інституційної трансформації. Які фактори необхідно взяти до уваги для визначення можливих його позитивних чи негативних наслідків?
6. Поясність зміст термінів «конгруентність», «конвергенція», «дивергенція». Які з них є найбільш доречними для характеристики трансформації економіки України в 90-х рр. XX ст.?
7. Наведіть історичні приклади успішного або невдалого імпорту інститутів. Що обумовлювало прискорення (загальмування) інституційного розвитку в кожному випадку?

забезпечити вищі дивіденди, ніж у випадку відданої роботи на благо колективу[1].

На відміну від жорсткого ядра, захисний пояс неокласичної теорії був суттєво модернізований неоінституціоналістами. Відмова від ідеального зображення ринкового середовища дала можливість представникам нового напряму принципово розширити коло досліджень. У науковій лексиці з'являється нове поняття: трансакційні витрати. У найбільш загальному розумінні трансакційними називають витрати на укладання угод, які не включаються до ціни блага. Вони супроводжують взаємодію економічних агентів, впливаючи на її ефективність, що ставить проблему обґрунтування такої інституційної структури, яка б сприяла скороченню даної групи витрат.

Захисний пояс неоінституціоналізму включає такі припущення:

- процес укладання угод супроводжується трансакційними витратами;
- інформація не є досконалою. Правдива актуальна інформація часто є недоступною внаслідок своєї закритості або високої ціни, що змушує економічних агентів планувати свої дії на основі недостовірних даних, наслідком чого є зростання ризику прийняття помилкових рішень;
- товари є неоднорідними. Це не дає можливості робити вибір, спираючись лише на ціну. Товари, що мають ідентичне призначення, можуть відрізнятися за якісними характеристиками, і сучасна маркетингова практика передбачає урізноманітнення товарів шляхом зміни одного чи деяких їх параметрів: якості, упаковки, марки тощо. Отже, на ринку монополістичної конкуренції вибір споживача суттєво ускладнюється;
- права власності можуть бути неспецифікованими, або розмитими. Неповна специфікація прав власності означає неузгодженість прав власності на ресурс між кількома особами або поганий їх захист. У результаті мають місце конфлікти щодо присвоєння доходів від використання ресурсу, що є причиною збитків учасників економічної діяльності;
- наявність рівноваги за Нешем. Аналізуючи стратегії учасників ринку, Дж. Неш визначив, що, коли кожний з них намагається максимізувати власний добробут, це не обов'язково призводить до результату, оптимального, з точки зору суспільства.

Зважаючи на представлене розуміння економічного середовища, неоінституціоналісти сформували такі відмінності своєї теорії: (А. Шастітко)

[1] Худокормов А.Г. Основные тенденции в новейшей экономической теории Запада // Вестник МГУ. – 2007. – № 4.

- інститути мають значення для пояснення поведінки економічних агентів та розміщення ресурсів;
- інститути розглядаються не самі по собі, а через їх вплив на рішення, які приймають економічні агенти;
- інститути обмежують набір альтернатив. Якщо неокласики брали до уваги ресурсні та технологічні обмеження (втілення яких – крива виробничих можливостей), то інституціоналісти, розглядаючи третю групу обмежень, зробили економічні дослідження більш реалістичними;
- індивіди можуть впливати на інститути;
- інститути розглядаються не як технологічні утворення, а як структури, що впорядковують взаємодію між людьми, що вимагає дослідження процесів обробки інформації, отримання і використання знання, структури стимулів і контролю в різних формах економічних організацій;
- застосовується більш широкий підхід до визначення ситуації вибору, що дозволяє послабити жорсткі обмеження на метод порівняльної статики (беруться до уваги не лише ціна і кількість, а й інші параметри);
- послаблюються припущення неокласичної теорії щодо поведінки людини.

У межах традиційного курсу з інституційної економіки переважно вивчаються неоінституційні теорії. Це пов'язано з її більш тісними, ніж в інших теорій, зв'язками з іншими галузями економіки.

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 32-50.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 6-40.
3. Історія економічних учень: Підручник: у 2 ч. – Ч. 1 / За ред. В.Д. Базилевича. – 2-ге вид. випр. – К.: Знання, 2005. – 567 с. – С. 415-446; 509-564.
4. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2000. – Гл. 19, 38.
5. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – Гл. 5, 11, 13.
6. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 9-39; 41-89.
7. Кузьминов И.Я. Курс институциональной экономики – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2006. – 442 с. – С. 2-31.

Таким чином, за умови конгруентності формальних та неформальних норм відбувається прискорення інституційного розвитку, а у випадку їх суперечливості гальмування до тих пір, поки не відбудеться їх поступове зближення.

Список рекомендованої літератури

1. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 201-233.
2. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 302-312.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 7.

Тести для самоперевірки

1. Причиною трансформації інститутів Д. Норт називає:

а) техологічні зрушення;
б) динаміку доходів власників ресурсів;
в) зміну смаків та уподобань;
г) всі відповіді правильної;
д) немає правильної відповіді.

2. Ефект історичної обумовленості розвитку означає, що:

а) в процесі еволюції приживаються найбільш ефективні інститути;
б) наявна інституційна структура стримує появу ефективних інститутів;
в) характер інституційної еволюції обумовлюється попередньою траєкторією розвитку.

3. Впровадження норм ринкової економіки у Великобританії на початку XIX ст. є прикладом:

а) ендогенного шляху розвитку інститутів;
б) імпорту теоретичної інституційної моделі;
в) позичання інституційної структури з іншої країни;
г) еволюційного шляху розвитку інституів.

4. Революційний варіант розвитку інститутів передбачає:

а) формальне закріплення вже існуючих в даному суспільстві неформальних норм;
б) зміну, перш за все, неформальних норм;
в) впровадження імпортованих формальних інститутів;
г) впровадження позичених неформальних норм.

країнах єдиної інституційної структури дозволяє скоротити трансакційні витрати. Країна-імпортер може розраховувати на такі переваги:

- отримання швидкого ефекту від інституційної моделі, яка вже довела свої переваги;
- економія витрат на розробку власної інституційної моделі.

З другого боку, в історії людства існує багато прикладів, коли насадження інституційних структур розвинутих країн у відсталих суспільствах сприяло втраті останніми своїх культурних орієнтирів, а сприйняття нової системи правил було викривленим і практично не мало позитивних наслідків.

Імпорт інститутів виявиться невдалим, якщо:

- позичаються найбільш передові інститути, для сприйняття яких в існуючій соціально-економічній системі відсутні передумови;
- внаслідок імпорту інститутів втрачаються ті засади існування соціально-економічної системи, без яких неможлива самоідентифікація суспільства.

Досвід України 90-х років минулого століття є прикладом невдалого копіювання інституційної моделі країн з розвинутою ринковою економікою. У якості позитивного досвіду можна навести приклад реформування економіки Японії після Другої світової війни на інституційних засадах економіки США, яке допомогло першій стати одній з передових країн світу. А нові на той час інститути були вдало інтегровані із суто японськими базовими нормами соціально-економічної культури.

А. Олійник основними факторами, що впливають на успіх імпорту інститутів, називає ступінь і характер конгруентності наявних у країні-імпортері неформальних і формальних норм, на основі яких функціонує імпортований інститут. Наявність між нормами конгруентності дозволяє отримати їх конвергенцію, зближення тренда, траєкторії інституційного розвитку. Серед видів конвергенції виділяють:

- позитивну: зближення формальних та неформальних норм на основі тенденції, що призводить до оптимуму;
- негативну: приймає форму загальної тенденції до неефективного результату;
- еволюційну: передбачає динамічний процес зближення норм;
- статична: передбачає ситуацію, у якій формальні та неформальні норми доповнюють одна одну;
- гібридну: полягає у взаємному впливі формальних та неформальних норм, у результаті якого формується принципово новий тренд інституційного розвитку.

8. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 288-301.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 1.
10. Сэмюэлс У. Институциональная экономическая теория // Панорама экономической мысли XX столетия / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. – СПб: «Экономическая школа», 2002. – Т. 1.
11. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 549-602.
12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 24-53.

Тести для самоперевірки

1. Принцип методологічного індивідуалізму означає, що:

а) будь-яке дослідження (та його результат) є суб'єктивним;

б) дослідження поведінки певних груп суперечить принципам дослідження поведінки індивідів;

в) визначення особливостей індивідуальної поведінки дає можливість виявити закономірності поведінки груп;

г) кожний дослідник має розробляти та використовувати власну методологію дослідження.

2. Припущення щодо існування єдино можливого рівноважного рішення є складовою:

а) захисного поясу неокласиків;

б) ядра неоінституційної теорії;

в) захисного поясу неоінституціоналізму;

г) ядра неокласичної теорії.

3. Ранньому інституціоналізму не властива така риса, як:

а) підкріплення теоретичного аналізу емпіричними дослідженнями;

б) заперечення твердження неокласиків щодо раціональності економічних суб'єктів;

в) дослідження інституційного середовища в якості детермінанта індивідуальної поведінки;

г) ідеологічна нейтральність економічних міркувань.

4. З точки зору Т. Веблена, важливим чинником у формуванні інститутів є:

а) потреби людини;

б) інстинкти людини;

в) здатність людини до прийняття раціональних рішень;
г) прагнення індивідів передбачати і покращувати своє майбутнє.

5. Одним з проявів обмеженої раціональності інституціоналісти називають:
а) зміну принципу максимізації корисності на принцип задоволення;
б) неспроможність індивідів співставити альтеративні способи досягнення цілей;
в) надання переваги довгостроковій вигоді, в порівнянні з коротко-строковою;
г) нехтування поглядами, думками референтних груп.

6. Купівля недоброякісного товару є наслідком невиправдання такого припущення щодо ринкової взаємодії, як:
а) симетричність інформації;
б) миттєвість обміну;
в) специфікація прав власності;
г) однорідність товарів.

7. Ядро неоінституційної теорії найбільш відповідає положенням:
а) неокласичної теорії;
б) раннього інституціоналізму;
в) соціального позитивізму;
г) нової інституційної теорії.

Питання до обговорення*

1. Згадайте, які рішення в економічній сфері життєдіяльності Вам доводиться приймати. Чи завжди Ваш порядок дій відповідає всім вимогам раціональності?
2. У чому сутність концепції утилітаризму? Хто її автор?
3. Що означає одна з характеристик вільної ринкової економіки «повна специфікація прав власності»? Наведіть приклади порушення даної норми в сучасній економіці. Чому кажуть, що технологічний розвиток часто стає причиною таких порушень?
4. Опишіть модель загальної економічної рівноваги Л. Вальраса. Чому її називають статичною?
5. Наведіть приклади суспільного та технологічного тиску, якому піддаються споживачі в умовах ринкової економіки. Чи враховують його класична та неокласична теорії?

* При підготовці питань до обговорення використані завдання з навчальних посібників А. Олійника, І. Кузьмінова.

3. Значення імпорту інститутів для розбудови інституційної моделі суспільства

Швидкість інституційних змін та їх траєкторія пов'язані з попередньою структурою правил. Багато науковців притримуються думки, що соціально-економічний розвиток країни залежить від її минулого (path determinance – передвизначеність сьогодення минулим). Причиною цього є відносна сталість людської ідеології, тобто способу сприйняття проблем, який дозволяє мінімізувати кількість інформації, необхідної для їх вирішення. Новий досвід, нав'язаний новими інститутами, певний час сприйматиметься через фільтр старого світогляду, і результатом такого сприйняття може бути як заперечення нового досвіду, так і корекція ідеології з метою кращого розуміння нових способів здійснення економічної діяльності.

Види залежності між старими та новими інститутами такі:
- глибока залежність від попереднього шляху розвитку, коли нові інститути зароджуються в надрах старих;
- виникнення нових інститутів внаслідок еволюційного розвитку попереднього інституційного середовища;
- виникнення нових інститутів революційним шляхом, скоріше, як заперечення попередньої інституційної структури.

Перші два варіанти є прикладами еволюційного, або ендогенного шляху розвитку інститутів, коли утворення нових відбувається на основі зміни існуючих правил і норм. Революційний (екзогенний) шлях розвитку передбачає імпорт формальних інститутів, тобто позичання їх або в інших суспільствах, у яких існуюча інституційна структура виглядає більш ефективною, або з минулого досвіду даної країни, або з теоретичних конструкцій. Важливою умовою здійснення радикальних перетворень є політична воля, що має сприяти затвердженню нових формальних меж.

Як визначає Е. Бренделева, процес позичання інститутів включає кілька етапів:
- визначення цілей і задач нового інституту;
- розрахунок вигод і витрат різних соціальних груп від впровадження нового інституту;
- пошук аналогів в інших країнах чи в минулому даної країни;
- розробка стратегії впровадження;
- розробка комплексу заходів з адаптації нового інституту;
- остаточний розрахунок вигод та витрат.

Країна-експортер, як правило, отримує переваги в зовнішньо-економічних відносинах з країною-імпортером, адже відтворення в обох

зміна неформальних правил. Це твердження можна перевірити на прикладі перехідної економіки, коли нові способи мислення та дії з'являються до їх узаконення або заборони на законодавчому рівні. Після необхідного політичного затвердження відбувається зміна економічних правил, що стає основою для коригування поведінки економічних агентів.

Мотивацією щодо ініціювання інституційних змін, як і будь-якого іншого вибору, є перевищення очікуваних вигод над витратами, пов'язаними з реалізацією такої ініціативи. Навіть локальні коригування правил та механізмів їх забезпечення супроводжуються трансакційними витратами. До їх складу відносять:

- витрати, пов'язані з ліквідацією старих інститутів. Як правило, застарілі, з точки зору одних груп, інститути виявляються цілком задовільними для інших, які вимагатимуть компенсації за понесені збитки;
- витрати на формування та адаптацію нових інститутів.

Ініціаторами перетворень виступають групи найбільш зацікавлених у них осіб. Останні можуть представляти інтереси більшості членів суспільства або захищати свої власні, що суперечать інтересам більшості. Якщо в ідеалі інституційна структура має забезпечувати функціонування економіки на межі виробничих можливостей, то в реальності вона часто є неефективною з точки зору суспільства. Причинами появи неефективних інститутів є:

- лобіювання інституційних змін обмеженими суспільними групами, чиї інтереси суперечать суспільним;
- нерозуміння ініціаторами та керівниками інституційних змін зв'язку інститутів з тими чи іншими економічними процесами;
- неузгодженість формальних та неформальних правил. Якщо перші можна змінити відносно швидко, то впровадження неформальних правил – процес тривалий;
- хреодний ефект: у силу випадкових причин розвиток процесу може початися неоптимальним шляхом, і чим довше триватиме такий розвиток, тим складніше змінити шлях.

Об'єктивно для засвоєння та обробки інформації, узгодження її з попереднім досвідом необхідний час. А якщо суспільство незгодне із запровадженими змінами, то їх сприйняття є ще більш тривалим процесом.

Отже, інституційна трансформація може призвести як до зменшення невизначеності та витрат економічної взаємодії, так і до зменшення ефективності функціонування економіки.

6. Назвіть основні твердження неокласичної теорії, які піддають сумніву представники раннього інституціоналізму. Визначте сильні та слабкі сторони раннього інституціоналізму.
7. Надайте визначення терміна «звичка». Яку роль відіграють звички у формуванні економічної поведінки?
8. Доведіть, що інформація не є безкоштовною. Як цей факт співвідноситься з принципом раціональності?
9. Що означає економічна модель REMM?
10. Прокоментуйте: «Вся економічна теорія (неокласична) присвячена тому, як люди роблять вибір, а вся соціологія присвячена тому, чому люди не мають ніякого вибору».
11. Наведіть приклади для пояснення кожного фактору обмеженої раціональності.
12. Які витрати виникають внаслідок проблеми недосконалості інформації? Для яких ринків особливо актуальна дана проблема?
13. Поясніть, які економічні, соціологічні, філософські течії можна назвати передвісниками інституціоналізму.
14. У чому полягають методологічні особливості нової інституційної теорії? Чим можна пояснити її виникнення?
15. Які існують підходи щодо класифікації шкіл сучасного інституціоналізму?
16. Визначте, якими проблемами займаються представники кожної із шкіл сучасного інституціоналізму.

ТЕМА 2
ТЕОРІЯ ІГОР ЯК МЕТОД ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Загальна характеристика теорії ігор *(скінченні та нескінченні ігри; ігри з нульовою та ненульовою сумою; кооперативні, некооперативні ігри; ігри в розгорнутій та нормальній формах).*

2. Типи рівноваги та алгоритм пошуку рівноважних значень *(рівновага домінуючих стратегій; рівновага за Нешем; рівновага за Штакельбергом; рівновага за Парето).*

1. Загальна характеристика теорії ігор

Методологія неоінституційної економіки, перш за все, включає методи мікроекономічного аналізу. Як висловився відомий економіст, лауреат Нобелівської премії Д. Норт, «дослідження інститутів важко звести до спрощених математичних моделей. Формальні методи, за виключенням, можливо, мікроекономіки, не мають великого значення для економічної теорії. Економічний світ складніший, неможливо врахувати всі обставини та сили, які впливають на формування економічних інститутів, і побудувати формальну модель. Можна використовувати теорії, але створити математичну модель проблематично»[2]. Отже, такі звичні в мікроекономіці методи, як граничний аналіз, функціональний аналіз, рівноважний підхід є актуальними і для неоінституціоналізму.

Крім того, важливе місце в інституційному інструментарії посідає теорія ігор. Це скоріше математична теорія, але вона належить до нової інституційної економіки, оскільки надає додаткові можливості для аналізу економічної поведінки. Теорія ігор у достатній мірі узгоджується з основними припущеннями інституціоналізму:

- займається аналізом ситуацій, у яких поведінка індивідів взаємообумовлена;
- не вимагає повної раціональності індивідів;
- передбачає існування кількох варіантів рівноваги.

У теорії ігор розглядаються задачі, у яких рішення приймаються кількома учасниками. Оптимальне значення цільової функції кожного залежить від того, яке рішення буде прийнято іншим контрагентом.

[2] Норт Д. Институциональная теория // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Сер. 5. Вып. 4.

здатна зняти перешкоди у вигляді приховування інформації, опортунізму під час укладання та виконання контрактів.

Легалізація неформальних норм, зведення їх у ранг інститутів тягне за собою створення організацій, задача яких – реалізувати нові можливості, надані інституційною структурою. Чим більше з'явиться організацій, здатних скористатися відповідними перевагами, тим більш стабільними будуть інститути. Але рано чи пізно виникне потреба в їх трансформації, і одне з досліджень її причин належить Д. Норту, лауреату з Нобелівської премії 1993 р. за праці в області вивчення інституційної динаміки.

Д. Норт визначив, що суб'єктом інституційних змін є підприємець, а їх джерелом – фундаментальні зсуви у співвідношенні цін. Динаміка цін, як і в неокласичній теорії, виступає тією рушійною силою, яка спричиняє технологічні винаходи, впливає на пропорції факторів виробництва, обумовлює тенденції зміни доходів власників ресурсів. Ціновий рух викликає черговий етап змагання за ресурси та перегрупування прав власності. Першою жертвою змін стають ті інститути, які виступають перешкодою для використання нових можливостей, продиктованих поточною економічною ситуацією. Наприклад, обмеження щодо здійснення торгівлі і виробництва в умовах технологічного розвитку, формування ринку найманої робочої сили стали причинами буржуазних революцій.

Серед основних факторів, що викликають зміни відносних цін, А. Нестеренко називає:

- зміни у співвідношенні між цінами факторів виробництва;
- зміни у вартості інформації;
- зміни в технологіях;
- зміни уподобань.

Уподобання тут слід розуміти як ідеологічний світогляд, стереотипи суспільної свідомості, смаки та всі інші джерела суджень та оцінок з приводу бажаності певних об'єктів, подій, фактів чи стану справ. Схвалення або засудження суспільством тієї чи іншої ситуації може виявитися найбільш значимим стимулом для її закріплення або усунення.

За рівнем запровадження інституційних змін Норт визначає два їх види: дискретні та інкрементні. Дискретні передбачають зміну формальних норм і правил, що стосуються рівня інституційного середовища. Інкрементні пов'язані зі змінами інституційних угод внаслідок усвідомлення учасниками обміну потенційної вигоди від таких змін.

2. Процес інституційної трансформації та його можливі наслідки

Процес інституційної трансформації може починатися зі зміни формальних правил на політичному рівні. Але частіше їй передує

ТЕМА 13
АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

1. Інституційна система та причини її трансформації *(розподільча функція; координаційна функція).*

2. Процес інституційної трансформації та його можливі наслідки.

3. Значення імпорту інститутів для розбудови інституційної моделі суспільства *(конгруентність, конвергенція, дивергенція).*

1. Інституційна система та причини її трансформації

Розвиток економіки та суспільства обумовлює здійснення інституційних перетворень. Вони проявляються в зміні формальних і неформальних правил, а також меж діяльності, що обираються спонтанно. Іноді інституційна трансформація є наслідком докорінної зміни існуючого ладу, і тоді вона є помітною для всіх членів суспільства, частіше перетворення здійснюються еволюційним шляхом, і тоді цей процес сприймається як більш природний та відбувається з меншими втратами.

Інституційна структура є спрямовуючим фактором відносно соціально-економічних відносин. Виконуючи розподільчу та координаційну функції, вона визначає:

- найбільш привабливий вид діяльності та спосіб її здійснення. У традиційному суспільстві більш ефективним здавалося виробництво звичних благ відомими методами. Ринкова економіка орієнтує на інноваційне осмислення нових потреб. У перехідній економіці найбільш привабливою є участь у перерозподілі ресурсів, а не у виробництві благ;
- характер інформації та знань, що також можуть бути орієнтовані або на використання минулого досвіду, або на прогнозування та планування майбутнього;
- модель економічної поведінки, яка ґрунтується на прийнятних цінностях та мотивах, відтворює певні рутини та може трансформуватися залежно від динаміки потреб.

Необхідність регламентації діяльності економічних агентів інституційними межами виникає, коли неформальні правила, що бездоганно виконуються членами певної спільноти, виявляються неефективними, як тільки починається співробітництво різних соціальних груп. Зростання трансакційних витрат стримує подальший розвиток економічних відносин, і лише поява інститутів, що визнаються усіма учасниками взаємодії,

Гра являє собою сукупність правил, які визначають можливі виграші гравців. Ігри можна класифікувати за різними критеріями:

- залежно від кількості учасників: з двома і більше (в останньому випадку можливе створення коаліцій);
- за кількістю стратегій: скінченні та нескінченні ігри (ми розглядатимемо дві-три можливі стратегії);
- за властивостями платіжної функції: ігри з нульовою сумою (виграш одного дорівнює програшу іншого) та ігри з ненульовою сумою;
- залежно від характеру попередньої домовленості: кооперативні, некооперативні;
- за описом: ігри в розгорнутій формі (відомо, які ходи можуть робити гравці, які варіанти можуть обирати, які можливі виграші) та ігри в нормальній формі (опис полягає в тому, що розглядаються всі можливі стратегії гравців та визначаються платежі, що відповідають кожному набору стратегій);
- за інформаційним забезпеченням: ігри з повною інформацією (учасникам відомі попередні ходи) і з неповною інформацією.

2. Типи рівноваги та алгоритм пошуку рівноважних значень

Метою гри є пошук її рівноважного значення, іншими словами, рішення, яке є взаємовигідним для всіх учасників.

Визначають кілька видів рівноваги:

- рівновага домінуючих стратегій: перетин домінуючих стратегій обох учасників (домінуюча стратегія – такий план дій, який забезпечує учаснику максимальну корисність незалежно від дій іншого гравця);
- рівновага за Нешем: ситуація, у якій стратегія кожного з гравців є кращою відповіддю на дії іншого гравця. У пошуках рівноваги за Нешем необхідно знайти кращий варіант для кожного з гравців за кожної можливої стратегії контрагента;
- рівновага за Штакельбергом: виникає, якщо один гравець приймає рішення, знаючи вибір іншого (існує завжди);
- рівновага за Парето: ситуація, коли не можна покращити стан одного з гравців, не погіршуючи стану інших.

Розглянемо алгоритм пошуку рівноваги на прикладі «дилеми ув'язнених». Сутність гри в тому, що двох осіб, підозрюваних у скоєнні злочину, допитують поодинці. У кожного є два варіанти поведінки: визнавати провину або ні. Покарання кожного залежатиме від власних свідчень та свідчень контрагента. Якщо один підозрюваний зізнається

в сумісному скоєнні злочину, а інший – ні, то першого посадять за ґрати на рік, а іншого – на десять років. Якщо обидва мовчатимуть, їм «світить» по два роки ув'язнення. При зізнанні обох їх посадять на п'ять років. Умова гри являє собою матрицю, у клітинах якої визначено, які значення корисності обох гравців відповідають певному набору дій:

		Другий підозрюваний	
		визнати провину	не визнавати
	визнати провину	(1; 1) – A	(3; 0) – B
Перший підозрюваний			
	не визнавати	(0; 3) – C	(2; 2) – D

Наприклад, у клітині А визначено, що корисність кожного з гравців (підозрюваних) дорівнює одиниці (умовна оцінка п'ятирічного покарання) за умови, що кожний з них визнає свою провину. У клітині В зазначено корисності варіанта, за якого перший зізнається (його корисність дорівнює трьом), а другий не зізнається (його корисність у такому разі дорівнює нулю).

Визначимо, чи мають гравці домінуючі стратегії. Якщо припустити, що перший визнає провину, то кращий варіант для другого – також зізнаватися. Якщо перший не зізнається, то другий забезпечить собі більшу корисність (3) визнанням провини. Для першого, аналогічно, кращим варіантом є зізнання незалежно від того, якої стратегії буде дотримуватися другий. Отже, наявна рівновага домінуючих стратегій. Скоріш за все, обидва підозрювані зізнаються, і вираженням їх сумісного вибору буде клітина А.

Для того, щоб розрахувати рівновагу за Нешем, необхідно визначити корисності кожного з гравців, які вони матимуть за умови певного варіанта дій іншого гравця. З точки зору першого гравця, якщо другий визнає провину, йому також необхідно зізнаватися, оскільки корисність «1» більше за «0». Тоді стратегії обох перетинаються в клітині А. Якщо другий не зізнається, то першому все одно варто зізнаватися, оскільки корисність «3» більше за «2». У такому випадку стратегії обох перетинаються у клітині В. Логіка другого підозрюваного аналогічна. За припущення, що перший визнає провину, він зізнається, щоб забезпечити корисність «1» замість корисності «0» (перетин стратегій – в клітині А). За умови мовчання першого другий визнає провину, оскільки значення корисності «3» більше, ніж «2» (перетин варіантів вибору гравців – у клітині С). Тепер потрібно обрати клітину, яку, аналізуючи кожний з варіантів своїх дії, обрав кожен з гравців. Це клітина А, яка і буде рівноважною за Нешем.

2. Вебер М. Хозяйство и общество / Пер. с нем. под научн. ред. Л.Г. Ионина. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007.
3. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – Гл. 11.
4. Нуреев Р. Теория общественного выбора: Курс лекций. – М.: ИДВГУВШЭ. – 2005. – 530 с.
5. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. / Т. Эггертссон. – М.: «ДЕЛО», 2001. – Гл. 10

Питання для обговорення

1. Що об'єднує економічну та політичну сфери?
2. Сформулюйте предмет, завдання, методологічні припущення теорії суспільного вибору.
3. Визначте особливості, переваги і недоліки прямої та представницької демократії.
4. Розкрийте зміст проблеми пошуку справедливого колективного вибору в умовах прямої та представницької демократії.
5. Які існують засоби впливу для прийняття потрібного окремим групам рішення? Наведіть приклади.
6. Чи може бути корисною для суспільства діяльність бюрократії?
7. Охарактеризуйте «фіаско держави». Які способи їх зменшення пропонують представники різних економічних напрямів?

в) виходячи з розміру хабарів, сплачених за прийняття того чи іншого рішення;

г) орієнтуючись на законодавство та суспільні інтереси.

2. Пряма демократія, у порівнянні з представницькою демократією, має таку перевагу, як:

а) до процесу голосування залучається більша кількість членів суспільства;

б) рішення приймається більш зважено та відповідально;

в) виключається ймовірність стороннього впливу на виборців;

г) виборці в меншій мірі зіштовхуються з проблемою недосконалості інформації.

3. Відповідно до «парадоксу голосування», голосування на основі принципу більшості:

а) забезпечує прийняття рішення, що відповідає інтересам медіанного виборця;

б) забезпечує прийняття рішення, що не відповідає дійсним уподобанням суспільства;

в) є кращим способом виявлення уподобань суспільства, не дивлячись на ігнорування інтересів меншості;

г) не відповідає принципам демократії, оскільки ігнорує інтереси частини суспільства.

4. Відповідно до теорії М. Вебера, бюрократія діє за принципами:

а) ієрархічності, дисципліни та підконтрольності;

б) підлягання інтересам владних структур;

в) забезпечення доходів з джерел, не пов'язаних з виконанням обов'язків;

г) впровадження рішень, що збільшують повноваження чиновників.

5. Наслідком зменшення державного втручання в процес розподілу ресурсів має стати:

а) наближення розподілу ресурсів до Парето-оптимального;

б) підвищення трансакційних витрат суб'єктів економічних відносин;

в) зменшення витрат укладання угод;

г) неможливо визначити без знання економічних умов, у яких здійснюється зазначена реформа.

Список рекомендованої літератури

1. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С.131-165.

Пошук рівноваги за Штакельбергом здійснюється за таким алгоритмом. Кожний гравець з'ясовує, яку стратегію обере інший за умови обізнаності щодо вибору контрагента, і визначає, яка корисність дістанеться першому. Перший підозрюваний розмірковує: «якщо я визнаю провину, то іншому також вигідніше це зробити, отже, моя корисність дорівнюватиме одиниці. Якщо я не визнаю провину, то іншому вигідніше зізнатися, і моя корисність у такому разі дорівнюватиме нулю». У першому варіанті стратегії перетнуться в клітині А, у другому – у С. Рівноважною для першого гравця буде клітина А, оскільки за обопільного зізнання його корисність вища. У другого подібні міркування: «якщо я визнаю провину, другий зробить те ж саме, і моя корисність дорівнює одиниці. Якщо мовчатиму, другий зізнається, і я маю нульову корисність». Результати першого варіанта – у клітині А, результати другого – у С. Отже, і для другого рівновага стратегій – у клітині А.

Нарешті, розберемося, яке рішення буде рівноважним за Парето. Це рішення – не визнавати свою провину жодному з підозрюваних. У такому разі кожний з них отримає по два роки ув'язнення, які виражаються корисністю «два» (клітина D). Але прийти до такого варіанта поведінки підозрювані можуть лише за наявності попередньої змови. Наявність відповідної інституційної норми («ніколи не зізнавайся») допомогла б гравцям отримати мінімально можливе покарання.

Отже, запишемо розв'язок задачі:

$$N = A;$$
$$St_1 = St_2 = A;$$
$$P = D;$$
$$N = St_1 = St_2 \neq P.$$

Подібні задачі можуть бути корисними при моделюванні різних ситуацій, у тому числі пов'язаних з економічними розрахунками. Наприклад, фірма може проаналізувати свою ринкову поведінку, якщо її рішення впливають та є залежними від рішень конкурента: розрахувати прибутковість своєї діяльності, аналізуючи, чи варто їй виходити на ринок з новим продуктом, якщо конкурент може вдатися до аналогічних дій; чи варто змінювати обсяг випуску, ціни, якщо інші учасники ринку своїми відповідними діями можуть вплинути на ефективність діяльності даної фірми.

Список рекомендованої літератури

1. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 9-39.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 3.

Розв'яжіть задачі та поясніть отримані результати[3]

1. Подружжя обирає, куди краще піти: на концерт чи футбол. Корисності чоловіка та дружини від кожного варіанта надані в матриці. Знайдіть рівноважний варіант за чотирма можливими методами.

		Дружина	
		Концерт	Футбол
Чоловік	Концерт	1; 3	0; 0
	Футбол	2; 2	3;1

2. Фірма А вирішує, чи слід їй виходити на ринок. Відповідно, фірма Б має вирішити, чи слід їй знизити обсяг випуску або залишити на попередньому рівні. Корисності кожної фірми за будь-якого варіанта надана в матриці. Знайдіть рівноважний варіант за чотирма можливими методами.

		Фірма Б	
		Залишити обсяг випуску	Зменшити обсяг випуску
Фірма А	Виходити на ринок	-3; -2	4; 4
	Не виходити	0; 10	0; 10

[3] Задачі взяті з підручника Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 3.

- орієнтація політиків і чиновників на реалізацію власних інтересів, їх зацікавленість у прийнятті недалекоглядних рішень, невеликий терміновий позитивний ефект від яких через певний час змінюється серйозними негативними наслідками;
- прийняття рішень з порушенням пропорцій між граничними витратами та вигодами різних членів суспільства;
- недосконалість процесу прийняття рішень (парадокс голосування, лобізм, логролінг);
- обмеженість контролю над бюрократією, нездатність держави контролювати наслідки прийнятих рішень.

Відносно об'єктивними обмеженнями держави є проблема недосконалої інформації, з якою вона стикається, як і будь-який інший економічний суб'єкт, а також наявність часового лагу між прийняттям та реалізацією рішень, протягом якого ефект від нього може зменшитися.

Засобами протистояння державному свавіллю можуть бути:

- розширення свободи і повноважень окремих економічних агентів та обмеження прав держави в розподілі ресурсів;
- створення конституції, яка, за висловом Дж. Б'юкенена, має виконувати ті ж функції, що і правила дорожнього руху: забезпечувати безконфліктну взаємодію, при тому, що кожний учасник діє відповідно до власних цілей.

Конституційні правила являють собою сукупність принципів роботи політичних інститутів та призначені для регулювання механізму роботи останніх. Вони мають прийматися одностайно, на тривалий термін, не залежати від короткострокових інтересів окремих осіб. У якості способу прийняття конституції Б'юкенен пропонує філософську модель Дж. Ролса, за якою учасники формування базових правил життєдіяльності суспільства мають приймати рішення в умовах невизначеності щодо власного статусу. І хоча практичне створення досконалої політичної системи на основі конституційних правил залишається проблемним, ідея реформування правил гри, а не стратегій окремих учасників, стала новим словом в дискусії щодо шляхів зменшення конфліктів між особистими та суспільними інтересами в політичній сфері.

Тести для самоперевірки

1. Як стверджують прихильники теорії суспільного вибору, представники владних структур приймають рішення:

а) співставляючи пов'язані з даним рішенням граничні вигоди та витрати;

б) спираючись на передвиборчі програми;

Отже, у моделі раціональної бюрократії М. Вебера кожний чиновник обмежений у діях своїми повноваженнями та підзвітністю, а його підготовка та використання службової інформації мають забезпечувати ефективність розподілу ресурсів.

З точки зору теорії суспільного вибору, бюрократія відповідає іншим критеріям: не виробляє економічні блага, що мають ціннісну оцінку; частину своїх доходів має з джерел, не пов'язаних з продажем результатів своєї діяльності. Особливостями функціонування бюрократії вважають:

- обслуговування інтересів певних владних структур, відсутність безпосереднього зв'язку з виборцями, що дає можливість ігнорувати їх інтереси;
- сприяння прийняттю рішень, що збільшують повноваження щодо самостійного розпорядження ресурсами. Часто бюрократи слугують інтересам окремих спільнот, наприклад, крупним корпораціям, що гарантує їм отримання високих посад після завершення роботи в державних структурах;
- тенденція до росту чисельності бюрократичного апарату, що знижує якість прийнятих рішень та уповільнює процес впровадження їх у життя;
- відсутність чітких критеріїв оцінки якості діяльності бюрократії, що створює додаткові можливості для зловживань.

Як бюрократи, так і політики знаходяться в пошуку ренти, тобто прагнуть до отримання економічної вигоди за рахунок політичного процесу. Бюрократичною рентою називають дохід, незаконно отриманий державним службовцем за рахунок використання свого службового положення (хабарі, подарунки). Політична рента – це дохід, джерелом якого є особливі урядові пільги, субсидії та інші привілеї, отримані відносно невеликими групами в результаті лобізму. У загальному смислі рентою є перевищення оплати послуг фактора над його конкурентним рівнем.

Виходячи з розглянутих теорій бюрократії можна зробити висновок, що бюрократичний апарат є необхідним для реалізації управлінських рішень на рівні держави або корпорації. Але не дивлячись на наявність заходів з регламентації діяльності чиновників, різноманітні зловживання бюрократії залишають актуальним питання організації їх діяльності на користь суспільству.

4. «Фіаско» держави та способи їх усунення

Підсумовуючи вищесказане, можна виділити «фіаско держави», які пояснюють прагнення прихильників теорії суспільного вибору обмежити функції держави:

ТЕМА 3
НОРМИ, ПРАВИЛА, ІНСТИТУТИ

1. Цінність як основа норми *(цінності: абсолютні, відносні; ментальна модель; рутини: технологічні, відносницькі)*.

2. Сутність, елементи норми *(елементи норми: атрибут, фактор, мета, умови, санкції; види норми: сумісна стратегія, норма у вузькому смислі, правило)*.

3. Норми командної та ринкової економічних систем *(простий та складний утилітаризм; цілераціональна та ціннісно-раціональна дія; свобода; емпатія; персоніфікована та деперсоніфікована довіра; «ти – мені, я – тобі»; легалізм, декларативний легалізм)*.

4. Правила та їх класифікація *(глобальні та локальні правила; формальні та неформальні правила; правила координації, кооперації та розподілу)*.

5. Інститути, теорії походження інститутів *(нормативний, етичний, еволюційний, інформаційний, контрактний, соціологічний, організаційний, ігровий, трансакційний підходи щодо походження інститутів)*.

1. Цінність як основа норми

Інституційна структура суспільства є результатом тривалої еволюції відносин між членами даного суспільства і в часовому, і в змістовному аспектах. Інститут – це «верхівка айсберга», яка формується на основі правил, норм, які, у свою чергу, виникають завдяки усвідомленню особистістю та їх групами базових принципів життєдіяльності – цінностей.

Філософський словник тлумачить цінність, як поняття, що характеризує безумовні основи людського буття, які організовують цілеспрямовану людську діяльність. Спосіб життя кожної особи, особливості її поведінки залежать від цінностей, які вона сприймає. Деякі з них прищеплюються людині в процесі виховання, соціалізації, але з розвитком свідомості індивіда починається більш складний процес відбору та напрацювання власних цінностей, які можуть заперечувати суспільні. Так чи інакше, суспільна взаємодія неможлива без прийняття більшістю її учасників певних базових принципів життєдіяльності. Для розвинутих сучасних суспільств такими беззаперечними цінностями є людське життя, свобода вибору, турбота про ближніх тощо.

Цінності поділяють на абсолютні та відносні. Абсолютних дотримуються незалежно від того, чи забезпечує це певні вигоди. Навіть якщо слідування таким цінностям пов'язане з витратами (часу, грошей), це не причина відмовитися від них. Відносними цінностями нехтують

у ситуаціях, коли слідування їм приносить дискомфорт, і їх беруть до уваги, якщо це не приносить додаткових витрат. Наприклад, якщо правдивість є абсолютною цінністю для особи, вона буде казати правду незалежно від наслідків. Але значна кількість людей вважає дану доброчесність цінністю відносною, намагаючись приховати правду, якщо її оприлюднення потягне застосування небажаних санкцій.

На основі цінностей, визнаних індивідом та суспільством, формуються ментальні моделі. За сутністю ментальна модель – це ідеї, стратегії, способи розуміння, які глибоко укорінилися у свідомості. Кожна особа має власну ментальну модель, а ті з них, що визнаються усіма членами суспільства, зберігаються його культурою. Наявність спільних ментальних моделей є необхідною передумовою сумісних дій членів суспільства, його виживання і розвитку.

Виділяють три рівні ментальних програм (І. Кузьмінов):

- ментальні програми, універсальні для індивідів: унаслідуються генетично та являють собою людську природу;
- ментальні програми, специфічні для груп індивідів: формуються шляхом навчання та являють собою культуру;
- ментальні програми, специфічні для конкретних індивідів: частково унаслідуються генетично, частково формуються шляхом навчання і являють собою індивідуальність.

Знання та навички, які разом з цінностями є елементами ментальної моделі, являють собою рутину. Дане поняття введене авторами еволюційної теорії Р. Нельсоном та С. Вінтером і тлумачиться як стійкий зразок поведінки, спосіб збереження знань та навичок. Рутини утворюються внаслідок звикання до певної послідовності дій, яка з часом стає неусвідомленим правилом та відтворюється автоматично.

У повсякденному житті слово «рутина» має негативний відтінок. З ним асоціюються дії, які давно набридли та заважають повноцінній роботі чи відпочинку. Насправді, враховуючи неповноту інформації та обмежену здатність особи до аналізу інформації, рутини є незамінними. За висловом Нельсона та Вінтера, рутини виконують роль генів, які передають інформацію від покоління до покоління та забезпечують спадковість організаційного досвіду. Вони сприяють економії часу при прийнятті рішень, виконанні дій, дозволяючи вивільнити час на вирішення менш стандартних питань. Вміння продукувати творчі, креативні рішення є дуже цінним у сучасному суспільстві, але його реалізація була б неможливою без існування рутин.

Виділяють технологічні та відносницькі рутини. Останні, крім вже перелічених функцій, полегшують процес спілкування та роботи в команді, забезпечуючи координацію між людьми.

члени управлінського апарату набували право отримувати зі своїх посад економічні переваги. Поступово потужне чиновництво вступало в боротьбу навіть з правителем, намагаючись закріпити за собою посади та розширити економічні повноваження. У відповідь на це формувалися способи протидії чиновницьким домаганням: обмеження терміну перебування на посаді; призначення в регіони, де чиновник не мав власності та впливових родичів; контроль діяльності чиновників через довірених осіб; недопущення поєднання в одних руках громадської та військової влади. Різновиди патримоніальної бюрократії були наявні в Стародавньому Римі, Китаї, Західній Європі в епоху абсолютизму, допетровській Росії.

Патримоніальному управлінському апарату, що діяв в умовах традиційного суспільства, Вебер протиставляє раціональну бюрократію. Вона формується в умовах легального панування, яке характеризується такими рисами:

- посадові обов'язки виконуються на постійній основі та регулюються правилами;
- обов'язки розподілені між функціонально різними сферами, у кожній з яких існують владні повноваження і санкції;
- посади утворюють ієрархію, у якій визначені можливості контролю за виконанням наказів;
- для виконання правил (у вигляді технічних інструкцій та правових норм) необхідний підготовлений персонал;
- ресурси організації відокремлені від майна її членів;
- посадова особа не може присвоїти свою посаду.

Бюрократичний апарат, що використовується в умовах легального панування, діє на таких принципах:

- чиновники підлягають владі лише відповідно до посадових обов'язків;
- чиновники організовані в чітко встановлену ієрархію посад;
- кожна посада має обмежену сферу повноважень;
- чиновник посідає посаду на основі добровільної угоди;
- кандидати відбираються з урахуванням їх кваліфікації;
- винагородою слугує постійна заробітна плата, і вона є основним доходом чиновника;
- існує система службового просування, дисципліни та контролю[4].

[4] Масловский М.В. Теория бюрократии Макса Вебера и современная политическая социология // http://socnet.narod.ru/library/authors/Maslovskiy/Burocracy/burocracy.htm.

Таблиця 12.2

Розподіл корисностей програмних цілей для виборців

Програмна ціль	Олексій	Марина	Олександр
Альтернатива А: право вільного вибору дисциплін для відвідування	1	3	2
Альтернатива В: право вибору викладачів для тієї чи іншої дисципліни	2	1	3
Альтернатива С: право отримувати іспит «автоматом»	3	2	1

Далі за аналогією: порівнюємо А і С. Один голос – на користь А, два голоси – на користь С, отже, С краща за А. За такого розподілу уподобань альтернатива С має бути кращою за В, яка програла А на першому етапі голосування. Але: якщо порівняти альтернативи В і С, виявиться, що В отримає два голоси, а С – один.

Дана ситуація, вперше розглянута Ж. Кондорсе, отримала назву «парадокс голосування»: суперечність, яка виникає внаслідок того, що голосування на основі принципу більшості не забезпечує виявлення дійсних уподобань суспільства відносно різних благ. З парадоксу голосування також можна зробити висновок щодо необхідності прийняття суспільством кодексу правил, які б обмежували дії влади.

3. Теорія бюрократії

Теорія суспільного вибору досліджує як відносини між виборцями і політиками, так і відносини між суспільством і чиновниками, що впроваджують у життя політичні рішення. Їх досліджує такий напрям ТСВ, як економіка бюрократії.

Термін «бюрократія» перекладається як «панування канцелярії». Так називають прошарок службовців у крупних організаціях або державних службовців, який характеризується такими властивостями:

- ієрархічність;
- чітка регламентація обов'язків;
- поділ праці і відповідальності у здійсненні формалізованих функцій.

Одну з перших спроб аналізу функціонування бюрократичного апарату зробив М. Вебер. Він визначає, що бюрократія бере свій початок з часів існування патримоніальних держав, тобто таких, де правитель має у своєму розпорядженні апарат управління, що забезпечує йому можливість діяти всупереч традиціям суспільства. У якості винагороди

Рутини не формуються раз і назавжди. Вони знаходяться в процесі трансформації, застарілі відкидаються суспільством, а на заміну їм з'являються нові.

2. Сутність, елементи норми

Особисті та суспільні цінності стають основою особистих та суспільних норм. Норму можна визначити як настанову, яка диктує, що робити та чого не робити. Така цінність, як ввічливість сприяла напрацюванню великої кількості норм, починаючи з необхідності вітатися при зустрічі, і завершуючи цілим кодексом настанов поведінки. Визнання за цінність приватної власності передбачає дотримання норм «не красти», «не пошкоджувати чужу власність», «турбуватися про раціональне використання своєї власності» тощо. Завдяки нормам цінності починають керувати діями, поведінка особистості та характер взаємовідносин між людьми набувають конкретності та впорядкованості. Слідування нормам спрощує вибір, дозволяючи приймати рішення, спираючись на вже напрацьовані та визнані настанови.

Соціологія та економіка дискутують щодо ролі суспільства у формуванні норм поведінки особистості. На думку соціологів, норма є похідною від характеристик суспільства, абсолютним детермінантом людської поведінки. Економісти наполягають, що навіть за умови визнання ключової ролі суспільства у формуванні нормативного світогляду людини, у останньої залишається можливість для прояву власної раціональності. По-перше, особистість має можливість впливати на суспільні норми в процесі здійснення громадської або політичної активності. По-друге, у слідуванні нормам вже є прояв раціональності, оскільки наявність спільних орієнтирів дає можливість робити більш-менш вірні припущення щодо поведінки контрагентів.

Виокремлюються такі елементи норм (А. Олійник):

- атрибут, тобто група осіб, на яких розповсюджується норма;
- фактор (задає ступінь рекомендації чи заборони дії, визначаючи, «може або повинен, не може чи не повинен»);
- мета, що пояснює призначення норми;
- умови, за яких норма діє;
- санкції у вигляді засудження з боку суспільства, офіційного покарання, грошового штрафу, насильного припинення дії, позбавлення порушника деяких його прав.

Поєднання атрибуту, мети та умови створює такий вид норми, як сумісна стратегія. Це дія, яка здається зрозумілою та єдино вірною різним особам, навіть якщо між ними не було домовленості діяти

саме так. Додавання до комбінації цих трьох елементів фактору «може або повинен, не може чи не повинен» обумовлює появу угоди, або норми у вузькому смислі. Нарешті, всі елементи разом утворюють правило.

Розглянемо види норм на прикладі ситуації із втратою роботи. Звернення безробітних (атрибут) до центрів зайнятості за умови наявності певних документів має сприяти реалізації мети знайти роботу. Реєстрація в центрі зайнятості надає людині можливість отримувати інформацію щодо вакантних місць, допомогу у зв'язку із безробіттям. Відповідно, формується норма у вузькому смислі: людина, яка звертається до центру зайнятості з метою отримання допомоги в працевлаштуванні, за умови надання відповідних документів може розраховувати на ознайомлення з вакантними місцями та матеріальну підтримку. Якщо доповнити дане формулювання санкціями за невиконання вимог центру, то отримаємо правило.

Наведений приклад доводить, що норми є нашими провідниками в окремих економічних ситуаціях. Більш загальними нормами ми свідомо чи несвідомо керуємося, здійснюючи будь-який вид діяльності.

3. Норми командної та ринкової економічних систем

Кожна економічна система передбачає наявність базових норм, які в тій чи іншій мірі накладають свій відбиток на поведінку практично всіх економічних агентів. Так, ринковій економічній системі властиві конкуренція та свобода вибору, командно-адміністративній – централізоване планове управління, яке передбачає регламентацію діяльності всіх її учасників. Як правило, це обумовлює неефективний розподіл ресурсів, надлишок одних благ та дефіцит інших. Такі характеристики середовища обумовлюватимуть характеристики поведінки, наведені в таблиці (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Норми поведінки економічних агентів різних економічних систем

Норми поведінки економічних агентів командно-адміністративної економіки	Норми поведінки економічних агентів ринкової економічної системи
Простий утилітаризм	Складний утилітаризм
Ціннісно-раціональна дія	Цілераціональна дія
Персоніфікована довіра	Деперсоніфікована довіра
Ти – мені, я – тобі	Емпатія
Обмежена свобода	Свобода
Декларативний легалізм	Легалізм

пристосовуватися політична партія, якщо вона хоче перемогти на виборах.

Перевагою представницької демократії є відповідність такої системи прийняття рішень принципу суспільного розподілу праці. Але з іншого боку, вона характеризується рядом недоліків:

- виборці обмежені в достовірній інформації. Якщо за умови прямої демократії потрібна інформація стосується окремого законопроекту, то за представницької демократії необхідні дані щодо сучасних поглядів та майбутніх дій особи, яка обирається. Отримати повну інформацію для таких випадків практично неможливо. Зважаючи на складність задачі, виборці спираються на думку референтних груп, їм нав'язується та чи інша позиція засобами масової інформації, що викривлює процес суспільного вибору;
- виборці можуть відмовитися брати участь у процедурі голосування, якщо не вбачають користі в діяльності обраних осіб та існуванні політичної сфери. Таке явище має назву «раціональне незнання» (rational ignorance);
- граничні витрати електорату на здійснення контролю за діями обраних політиків можуть перевищувати граничні вигоди від таких заходів;
- допускає лобізм (використання засобів надмірного впливу на політиків з боку виборців, зацікавлених у прийнятті вигідного для них рішення). В обмін пропонується фінансова підтримка або гарантія переобрання;
- допускає застосування логролінгу – взаємної підтримки політичних діячів за принципом «ти – мені, я – тобі». З точки зору Б'юкенена і Таллока, застосування логролінгу може призводити як до більш ефективного розподілу ресурсів, так і до утискання інтересів виборців. Однією з форм логролінгу є «бочка із салом»: пакет законопроектів, укомплектований таким чином, щоб відповідати уподобанням різних політичних сил.

Певні недоліки має і процедура голосування, яка в ідеалі має сприяти прийняттю рішення, вигідного для більшості. Розглянемо ситуацію вибору одного з трьох альтернативних студентський прав. Кожний з голосуючих має власну систему пріоритетів (1 – максимальна перевага, 3 – мінімальна) (див. табл. 12.2).

Якщо поставити на голосування альтернативи А і В, то Марина та Олександр, відповідно до своїх уподобань, проголосують за А, Олексій – за В. Маємо: два голоси на користь А, один голос на користь В, отже, А є кращою за В.

депутата або партії, йому доводиться обирати «з багатьох бід меншу». Виборче право може обмежуватися майновим цензом або цензом осілості.

За умов прямої демократії має місце тенденція до прийняття рішення, яке відповідає інтересам медіанного виборця, або виборця-центриста (який посідає місце в середині шкали інтересів суспільства). Як доводить наступний приклад, це не завжди гарантує прийняття оптимального рішення.

Припустимо, що приймається рішення щодо висадження дерев на вулиці, де розташовано три будинки. Посадка кожного дерева обходиться в 60 дол, що і буде величиною граничних витрат. Величини граничних вигод та загальної вигоди від певної кількості дерев представлені в таблиці (див. табл. 12.1):

Таблиця 12.1

Гранична та загальна вигода від посадки дерев

Кількість дерев	Гранична вигода	Загальна вигода
1	180	180
2	160	340
3	140	480
4	120	600
5	100	700
6	80	780
7	60	840
8	40	880

За такої динаміки граничних вигод оптимальною кількістю буде сім дерев. Якщо вигоди і витрати розподіляються рівномірно між мешканцями трьох будинків, саме дана кількість буде висаджена на вулиці. Якщо ж при рівномірному розподілі витрат вигоди розподіляються нерівномірно (наприклад, у пропорції 50 % : 30 % : 20 %), то, порівнюючи індивідуальні граничні витрати (20 дол для кожної сім'ї) та вигоди (визначені як відповідна частка в сумі граничної вигоди від кожного дерева), третя сім'я погодиться лише на висадку п'яти дерев, а друга – не більше ніж шести. Отже, матиме місце недовиробництво суспільних благ.

У випадку, якщо граничні витрати розподіляються нерівномірно, тоді як індивідуальні граничні вигоди кожної сім'ї рівні, матиме місце надвиробництво суспільних благ. Головним у кожному випадку буде голос сім'ї, яка отримує 30 % вигоди чи витрат, тобто посідає позицію медіанного виборця. Саме до очікувань такого виборця має

Метою економічної діяльності учасника будь-якої економічної системи є максимізація корисності. У командній системі мотивація до продуктивної діяльності була слабкою, оскільки нерідко розмір заробітної плати не залежав від якості роботи. Доходи працівників різної кваліфікації відрізнялися незначно, не було суттєвих відмінностей у заробітній платі співробітників однакової кваліфікації в різних установах, підприємствах, тому задача збільшення корисності реалізовувалася поза зв'язком з продуктивною діяльністю (норма простого утилітаризму).

В умовах централізованого ціноутворення, коли ціни не виконують інформаційної функції, ключивими сигналами про співвідношення попиту і пропозиції є нецінові сигнали, наприклад, довжина черги. Економічним агентам доводиться зійснювати значні витрати на пошук інформації щодо кон'юнктури. Недоступність інформації обумовлювала обмежено раціональну поведінку, а орієнтація на сформульовані партійною ідеологією цінності дає можливість говорити про актуальність норми ціннісно-раціональної дії.

Персоніфікована довіра означає, що важливу роль при виборі благ відігравали особистісні відносини з їх виробниками, що виступало гарантією якості отриманого блага або надавало доступ до дефіцитних благ. Такі неформальні відносини вимагали і особливої винагороди, що сприяло формуванню відносин на основі принципу «ти – мені, я – тобі». Існувала довіра до держави, оскільки державні органи відігравали визначальні функції в регламентації всіх сфер життєдіяльності. Але за це доводилося жертвувати можливістю самостійно визначати цілі та засоби їх досягнення, оскільки перелік дозволених видів економічної діяльності був набагато меншим, ніж в умовах ринкової економіки. Норма декларативного легалізму означає демонстративну готовність слідувати суспільним законам, хоча насправді економічні агенти користувалися можливістю уникнути їх виконання.

У ринковій економічній системі існує багато можливостей для підвищення власних доходів. По-перше, є вибір працювати в якості найманого працівника або займатися підприємництвом. По-друге, є різноманітні можливості для самореалізації, виходячи з відмінностей в організаційних особливостях, умовах праці та її оплати різних суб'єктів господарювання. Отже, між метою максимізації корисності та власними зусиллями з приводу отримання освіти, покращення професійних навичок, самовдосконалення на тій чи іншій посаді є безпосередній зв'язок, що свідчить про властивість ринковій системі норми складного утилітаризму. З іншого боку, є можливості і для рентоорієнтованої поведінки – пошуку ренти за відсутності продуктивної діяльності.

Цілераціональна дія передбачає використання індивідом певної поведінки предметів зовнішнього світу і людей у якості умов та засобів для досягнення раціонально поставленої та обдуманої цілі. Хоча не слід забувати, що і ринковим умовам властива проблема асиметричності інформації, а економічним агентам, що діють в умовах ринку, – обмежено раціональна поведінка.

Довіра має місце в деперсоніфікованій формі. Суб'єкти ринку є достатньо мотивовані до створення та затвердження репутації відповідальних партнерів, тому можна очікувати виконання ними своїх обов'язків навіть за відсутності особистісних відносин. Проте, особистісні контакти виступають як додаткова гарантія в умовах недосконалого ринку.

Слідування нормі емпатії обумовлюється схожістю цілей агентів та їх взаємозалежністю в процесі досягнення поставлених цілей. Свобода діяльності пояснюється вмінням розуміти та передбачувати дії оточуючих, а також використовувати їх у своїх інтересах. Норма легалізму є тим більш ймовірною, чим більшу участь беруть члени суспільства у формуванні його інституційної структури. За сприятливого для суспільної більшості законодавства виконання правил буде усвідомленим та добровільним (А. Олійник).

4. Правила та їх класифікація

Правилом називають сукупність загальновизнаних і захищених настанов, які дозволяють чи забороняють певні дії при взаємодії з іншими особами. Як вже було зазначено, на відміну від норм, правилами передбачені санкції за їх невиконання, що робить їх більш жорсткими детермінантами поведінки. Тому раціонально, обмірковуючи дію всупереч правилам, співставити корисність від їх порушення та важкість покарання. Розрізняють правила:

- глобальні та локальні – за аудиторією, на яку розповсюджується їх дія. Ієрархія правил передбачає, щоб локальні правила узгоджувалися з глобальними, конкретизуючи їх сутність для різних ситуацій та спільнот;
- формальні та неформальні – за затвердженням на певному рівні влади. Формальними правилами є конституції, закони, адміністративні акти. Неформальні формуються на основі традицій, звичаїв, соціальних умовностей. Більш ефективна взаємодія забезпечується за умови доповнення формальних правил неформальними, але іноді вони вступають у суперечність або неформальні правила підміняють собою формальні. Останній

Ключові припущення, на яких ґрунтується ТСВ, нагадують ядро неокласичної теорії:

- методологічний індивідуалізм: розуміння поведінки окремих агентів, які прагнуть до вибору найкращої альтернативи, дає можливість зрозуміти процес прийняття політичних рішень;
- раціональність поведінки: кожна особа, незалежно від статусу (виборець або політик), приймає рішення на основі аналізу пов'язаних з ним граничних вигод та витрат;
- політика як процес обміну: як на товарному ринку одне благо обмінюється на інше, так і в політичній сфері здійснюється обмін голосів виборців на передвиборчі обіцянки, податкових платежів – на суспільні блага.

Отже, і звичайний член суспільства, і представник владних структур вище за все ставлять свої індивідуальні інтереси. Це аксіома, виходячи з якої, неможливо і не потрібно прагнути до виховання ідеальних політиків і чиновників, які б, перш за все, орієнтувалися на інтереси електорату. За висловом Дж. Б'юкенена, до влади приходять ті, хто найбільше цінить владу, а не суспільні інтереси. Тому більш реалістичною є задача обмеження їх дій системою правил, у межах яких мають прийматися політичні рішення.

2. Демократія як спосіб здійснення вибору

Становлення взаємовідносин політиків та виборців починається в процесі здійснення вибору. Останній може здійснюватися в умовах прямої або представницької демократії (Р. Нурєєв):

- пряма демократія – це така політична система, за якої кожний громадянин має право особисто висловлювати свою думку і голосувати за будь-яке конкретне питання. Пряма демократія характерна для роботи клубів, творчих спілок, партійних з'їздів, зборів трудових колективів тощо. У масштабах, наприклад, нашої країни пряма демократія проявляється у проведенні референдумів. Процедура голосування залежатиме від конституційних правил, і її особливості безпосередньо впливають на результат голосування;
- представницька демократія передбачає вибір бажаного рішення шляхом голосування за особу, яка наділяється правом приймати рішення від імені своїх виборців. Особливостями суспільного вибору в умовах представницької демократії є те, що він здійснюється через певні проміжки часу і обмежений певним колом претендентів, кожний з яких пропонує свій пакет програм. Оскільки позиція виборця рідко повністю збігається з програмою

ТЕМА 12
ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ

1. Політична сфера як об'єкт дослідження теорії суспільного вибору *(«принцип одностайності Вікселя»; методологічний індивідуалізм; раціональність)*.

2. Демократія як спосіб здійснення вибору *(пряма демократія; представницька демократія, медіанний виборець; лобізм; логролінг; «парадокс голосування»)*.

3. Теорія бюрократії *(модель раціональної бюрократії, бюрократія в теорії суспільного вибору)*.

4. «Фіаско» держави та способи їх усунення.

1. Політична сфера як об'єкт дослідження теорії суспільного вибору

Організація взаємовідносин суспільства і влади – невичерпна тема для досліджень. Вкрай рідко такі взаємовідносини визнаються ефективними обома сторонами. Набагато частіше суспільство є незадоволеним діяльністю владних структур, тоді як представники останніх звітують про чесне і відповідальне ставлення до виконання своїх обов'язків.

Мотивацію діяльності політиків і чиновників, особливості їх взаємовідносин з електоратом, процес прийняття управлінських рішень представниками влади, методи забезпечення контролю за якістю таких рішень розглядає теорія суспільного вибору. Часом її зародження вважається кінець XIX ст., коли вийшла у світ книга Кнута Вікселя «Новий принцип справедливого оподаткування». Аналізуючи проблему надання та фінансування суспільних благ, шведський вчений наголосив на правилі голосування, яке отримало назву «принцип одностайності Вікселя»: оскільки ринкові угоди здійснюються із взаємної згоди всіх учасників ринку, то і на політичному ринку рішення мають прийматися одностайно. Дотримання даного правила призводить до досягнення оптимальних за Парето кількостей суспільних благ та податкових часток. І хоча воно було піддано критиці за витрати, пов'язані з його реалізацією, сформульована Вікселем проблема пошуку найкращих, з точки зору суспільства, рішень зацікавила науковців середини XX ст. Це час формування сучасної теорії суспільного вибору, авторами якої є Дж. Б'юкенен (лауреат Нобелівської премії), Г. Таллок, К. Ерроу, М. Олсон та ін.

За визначенням Р. Нурєєва, теорія суспільного вибору – це теорія, яка вивчає різні способи та методи, за допомогою яких люди використовують урядові заклади у власних інтересах.

варіант свідчить про неузгодженість інтересів різних суспільних груп, що підвищує ризик конфліктів між ними. Класифікацію формальних правил запропонував Д. Норт, який виділив контракти, як правила поведінки в конкретних ситуаціях для груп осіб, що є нижчою сходинкою піраміди правил; економічні правила, які описують систему прав власності; політичні правила, які базуються на економічних та закріплюють їх на вищому рівні державної влади.

- правила координації, кооперації та розподілу – за сферою відносин, щодо якої вони виступають регуляторами;
- сформовані особою, всередині групи або нав'язані ззовні – за джерелом виникнення, що в певній мірі обумовлює ступінь визнання правил.

Гарантом виконання правил, що розроблені особою для себе, виступає вона сама. Подібні правила можна назвати звичкою, стереотипом поведінки або ментальною моделлю, про яку ми згадували вище.

Для правил, що нав'язуються особі суспільством, характерний зовнішній механізм примусу, тобто санкції за їх порушення накладаються іншими людьми. Саме такі правила і утворюють інститут.

5. Інститути, теорії походження інститутів

Правила є передостанньою ланкою в ланцюжку від цінностей до інститутів. Термін інститут (англ. – to institute) перекладається як «встановлювати», «засновувати». У первинному розумінні це звичай, порядок, у більш широкому сучасному розумінні – це система правил, що склалися в суспільстві в процесі його культурного розвитку та

регулюють взаємодію його членів, визначають звичний спосіб організації різних сфер суспільної життєдіяльності (Б. Корнійчук).

Визначень інституту існує багато, але більшість з них нагадують запропоноване:

- публічна система правил, які визначають посаду і положення з відповідними правами і обов'язками, владою і недоторканістю (Дж. Ролс);
- домінуючі стандартизовані суспільні звички (В. Мітчелл);
- правила, механізми, що забезпечують їх виконання, норми поведінки, які структурують взаємодію між людьми (Д. Норт);
- механізми управління контрактними відносинами (О. Вільямсон);
- колективна дія з контролю, вивільнення і розширення індивідуальної дії (Дж. Коммонс).

У суто економічному смислі інститути визначають способи використання обмежених ресурсів. Їх неперевершена роль полягає у зменшенні невизначеності середовища та ризику діяльності, що сприяє скороченню витрат укладання угод, зростанню ефективності економічної системи. З іншого боку, інститути можуть і протидіяти економічному розвитку, і в такому разі актуальним стає питання зміни інституційної структури відповідно до цілі підвищення ефективності функціонування економіки.

Одним з перших інститутів, досліджених ще неокласиками, став ринок. Як система відносних цін, він визначає, на виробництво яких благ слід витрачати обмежені ресурси. Прикладами інститутів, які утворюють ринкову економічну систему, є приватна власність, підприємництво, конкуренція, захист прав споживачів. Не менш важливими соціальними інститутами є сім'я, релігія, наука і освіта, правосуддя тощо. Інститутами є і біржі, банки, фірми, хоча їх функціонування частіше розглядається на прикладі організацій, що їх представляють.

Інститути виконують дві важливі функції:

- координуюча: означає надання можливості економічним агентам формувати лінію поведінки з урахуванням дій контрагентів;
- розподільча: передбачає вплив інститутів на розподіл ресурсів між економічними агентами.

Класифікація інститутів дещо схожа на класифікацію правил. Серед інститутів виділяють формальні (політичні, економічні, системи контрактації) та неформальні (визнані суспільством, хоча і не закріплені офіційно, правила поведінки); зовнішні (являють собою основні правила в господарській системі) та внутрішні (роблять можливими угоди між

в) розповсюдження норми легалізму;

г) жорстке бюджетне обмеження.

4. Держава-максимізатор монопольної ренти:

а) не виконує жодних корисних для суспільства функцій;

б) створює найбільш ефективну систему власності, оскільки зацікавлена в максимізації доходів до бюджету;

в) виступає як гарант прав власності;

г) не створює перешкод для економічного зростання.

5. Однією із задач держави-«стаціонарного бандита» є:

а) максимізація прибутку в короткостроковому періоді;

б) забезпечення правопорядку, на що витрачаються всі доходи бюджету;

в) створення оптимальної системи прав власності;

г) зменшення індивідуальних витрат на захист прав власності.

Питання для обговорення

1. Визначте основні функції держави з точки зору класиків та неокласиків.
2. Наведіть приклади організаційних структур, які здатні виконувати ті ж функції, що і держава.
3. Надайте визначення суспільного блага. Наведіть приклади благ, яким властива лише одна (з двох) ознака суспільного блага.
4. Назвіть причини утворення держави в термінах інституціоналізму. Чи відрізняються дані причини за контрактною та експлуатаційною теоріями?
5. До якої теорії держави, контрактної чи експлуатаційної, ближча за змістом та логікою теорія Д. Норта? Обґрунтуйте.
6. Охарактеризуйте поведінку держави за моделями бандита-гастролера та стаціонарного бандита. Які цілі та методи управління використовуються в кожному випадку, як поведінка держави відбивається на обсягах виробництва та суспільній корисності?
7. Проаналізуйте з точки зору інституційної теорії процес становлення української держави в 90-х роках 20 ст.

оптимального рівня, це призведе як до зменшення обсягу випуску, так і надвиробництва правопорядку (збільшення державного апарату).

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 152-170.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 105-130.
3. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: Учебное пособие для вузов – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 216-243.
4. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 396-402.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 11.
6. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 521-549.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 491-519.

Тести для самоперевірки

1. За контрактною теорією, причиною утворення держави є:

а) потреба суспільства в державному контролі за використанням ресурсів;

б) потреба суспільства в захисті певного розподілу прав власності;

в) захоплення окремими членами спільноти права специфікації прав власності;

г) утворення домовленості між членами суспільства про певний спосіб розподілу прав власності на ресурси.

2. Утворення держави має наслідком:

а) зменшення стимулів населення до продуктивної діяльності;

б) зменшення індивідуальних витрат членів суспільства на захист прав власності;

в) позбавлення населення частини його прав;

г) правильні відповіді б) і в);

д) всі відповіді правильні.

3. Ознакою експлуататорської держави є:

а) активне втручання в економічну і соціальну взаємодію;

б) максимізація сукупного доходу членів суспільства як мета існування;

окремими суб'єктами); системні (визначають тип економічного порядку) та локально-організаційні (структурують взаємодію, пов'язану з укладанням угод як на відкритому ринку, так і всередині організаційних структур).

З точки зору визначення джерел інститутів, є два підходи: нормативний та етичний. Відповідно до першого, інститутом є правила, нав'язані ззовні, і лише жорсткість санкцій за їх порушення мотивує їх виконання. Прямо протилежним є етичний підхід, автори якого наполягають на тому, що інститут є відображенням етичної позиції особи, яка обумовлює вибір тієї чи іншої альтернативи. Санкцією за недотримання даної позиції є моральний дискомфорт.

Еволюційний та інформаційний підходи тлумачать інститути, зважаючи на їх історичне походження. Вони розглядаються як продукти історичного процесу природного відбору, завдяки якому відбувається знищення застарілих інститутів та формування актуальних для суспільства (еволюційний підхід); як специфічне знання, що передається з покоління в покоління через культуру та доцільність якого підтверджується досвідом попередніх поколінь (інформаційних підхід).

Контрактний, соціологічний та організаційний підходи наголошують на ролі інститутів у формуванні людської взаємодії. За контрактним підходом інститут є багатосторонньою угодою між членами суспільства, за соціологічним – формою соціальної взаємодії, за організаційним – інститут прирівнюється до організації, як форми впорядкованої та узгодженої взаємодії окремих частин середовища.

Автори ігрового підходу визначають інститут як правила гри, яку індивід веде з іншими, намагаючись передбачити найбільш ймовірні ходи контрагентів.

Нарешті, трансакційний підхід підбиває підсумки теорії трансакційних витрат. Причиною заснування інститутів називається прагнення скоротити витрати, що виникають в процесі укладання угод, при тому, що спостереження за виконанням цих правил також потребує витрат. (Корнійчук Б.) Відповідно, необхідність інституту з'ясовується шляхом співставлення вигод та витрат, пов'язаних з їх функціонуванням (див. рис. 3.1).

З ростом кількості індивідів, включених до сфери дії інститутів (N), зростають витрати колективної дії, пов'язані з пропозицією інститутів (ACC). Одночасно ефективні інститути сприяють скороченню трансакційних витрат (ATC). Точка перетину кривих двох видів витрат дозволяє визначити оптимальну кількість індивідів, що мають взаємодіяти у встановлених інституційних межах.

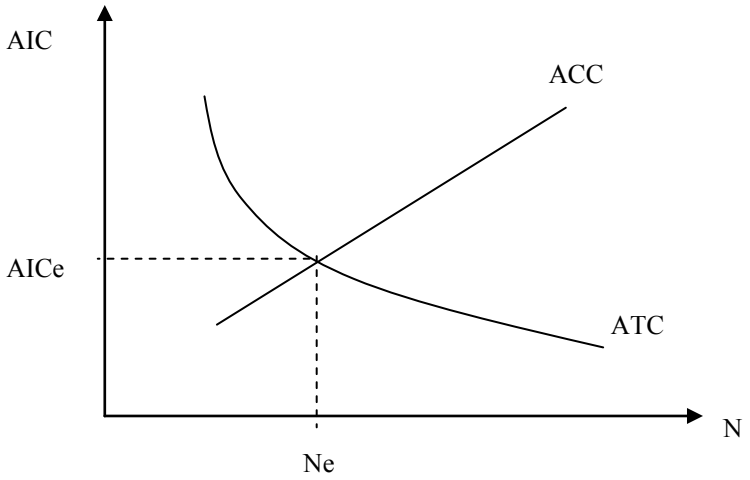

Рис. 3.1. Інституційна рівновага

Схема взаємодії індивідів та інститутів різних типів (таких, що являють собою інституційні угоди, та тих, що є складовими інституційного середовища) розроблена О. Вільямсоном (рис. 3.2).

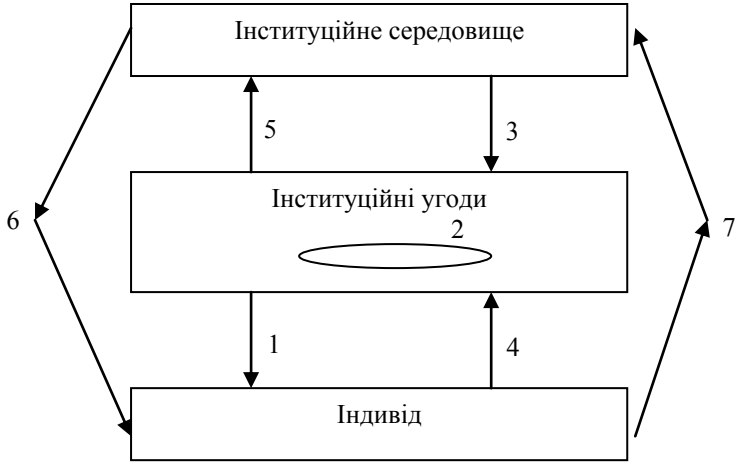

Рис. 3.2. Взаємозв'язок індивідів та інститутів

На схемі представлено взаємозв'язки між індивідами, інституційними угодами та інституційним середовищем. Інституційні угоди являють собою домовленості між індивідами та/або їх групами, що визначають

2) модель стаціонарного бандита МакГіра-Олсона. Її використання передбачає максимізацію доходу держави в довгостроковому періоді, що вимагає збереження фізичних можливостей і стимулів населення до ведення господарства. Стаціонарний бандит запобігатиме появі конкурентів, забезпечуючи оборону від зовнішніх та внутрішніх ворогів, та дій підданих, спрямованих на перерозподіл власності насильницьким шляхом, оскільки це відволікає їх від виробництва благ. Отже, частина доходів, отриманих державою, витрачатиметься на забезпечення правопорядку, тобто створення інституційного середовища, сприятливого для взаємодії між агентами. Чистий виграш стаціонарного бандита буде дорівнювати:

$$p = ty(t)Y(G) - G,$$

де

- t – ставка оподаткування;
- y(t) – частка фактично виробленого продукту в потенційному обсязі виробництва;
- Y(G) – величина потенційного як функція від існуючого правопорядку;
- G – витрати на забезпечення порядку.

Оптимальний рівень ставки податку розраховується шляхом диференціювання рівняння за ставкою податку та прирівнюванням його до нуля:

$$y(t)\,Y(G) + t\,Y(G)dy/dt = 0;$$
$$t\,opt = -\,y(t\,opt)\,/dy/dt.$$

Отже, оптимальна ставка податку передбачає, що відносна зміна податку має дорівнювати відносній зміні частки фактично виробленого продукту в потенційному обсязі виробництва, тобто гранична вигода у вигляді відносного збільшення податку має дорівнювати граничним витратам у вигляді відносного зменшення частки фактичного випуску;

3) модель Фіндлі-Вілсона для контрактної держави: держава набиратиме таку кількість службовців для здійснення правопорядку, за якої максимізується обсяг виробництва, а також встановлює таку ставку оподаткування, за якої забезпечується рівність доходів і витрат при даному рівні зайнятості в державному секторі;

4) модель Фіндлі-Вілсона для держави-максимізатора монопольної ренти: ставка податку встановлюється на такому рівні, щоб рівність доходів і витрат правителя забезпечувала максимізацію обсягу випуску, а зайнятість у державному секторі встановлюється на такому рівні, щоб різниця між доходами і витратами правителя була максимальною. У такому разі матиме місце недовиробництво правопорядку. Якщо ж державні службовці сприятимуть підвищенню ставки податку понад

дохід суспільства шляхом передачі повноважень тим економічним агентам, які зможуть оптимально розпорядитися ними. Контрактна держава функціонує за жорстких конституційних обмежень та під пильним громадським контролем (А. Олійник).

Відповідно до теорії експлуатації Т. Гоббса утворення держави не сприяє реалізації інтересів спільноти. З появою держави встановлюється така структура прав власності, яка відповідає інтересам правлячої верхівки, навіть якщо вона зменшує добробут суспільства в цілому.

За Д. Нортом («Структура і зміна в економічній теорії»), держава є організацією з порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що розповсюджується на географічний район, межі якого визначаються її спроможністю оподатковувати підданих.

Відповідно, смисл утворення держави в тому, що її витрати на насильство, тобто на будь-яку дію, що обмежує або суперечить інтересам окремих індивідів, є меншими в порівнянні з витратами опонентів. Держава набуває переваг (монополії) у здійсненні насильства, що дає їй можливість виконувати функції зі специфікації і захисту прав власності, мотивуючи в такий спосіб виробництво благ та їх реалізацію. В обмін на послуги з оборони і правосуддя держава отримує податки.

Якщо перекласти вищесказане мовою теорії ігор, то без державного втручання індивіди досягають рівноваги, витрачаючи всі кошти на розвиток здібностей до насильства, що не сприяє максимізації їх добробуту. Участь держави допомагає спрямувати учасників спільноти на досягнення кращого для них варіанта, що реалізується за умови витрачання ними всіх коштів на ведення господарства. Можна умовно представити корисності кожної з можливих стратегій для членів суспільства (Бренделева Е.):

Другий індивід / Перший індивід	**Розвиток здібностей до насильства**	**Ведення господарства**
Розвиток здібностей до насильства	5; 5	13; 2
Ведення господарства	2; 13	10; 10

Отримуючи право монополії на здійснення насильства, держава може обирати одну з таких моделей поведінки:

1) модель бандита-гастролера. Метою держави за умови використання даної моделі є максимізація поточного прибутку, заради чого в населення вилучаються всі наявні ресурси. Держава не виконує жодних корисних для суспільства функцій, оскільки не передбачає створення умов для продуктивної діяльності. Здатність «бандита-гастролера» досягати своїх цілей залежить від його військових потужностей;

способи кооперації та конкуренції. Перш за все, до них належать контракти. Інституційне середовище – це сукупність юридичних, соціальних, політичних правил, що визначають межі людської поведінки.

1. Індивід впливає на інституційні угоди. Останні виявляють уподобання індивідів та слугують засобом впорядкування міжособистісної взаємодії.

2. Інституційні угоди впливають одна на одну. Такий вплив проявляється у залежності окремих контактів від більш загальних домовленостей, поведінки окремих суб'єктів ринку – від правил, що визначають тип ринкових взаємовідносин.

3. Інституційне середовище впливає на інституційні угоди. Вартість угод залежатиме від того, дозволені вони чи заборонені правилами, що входять до складу інституційного середовища.

4. Інституційні угоди впливають на індивідуальну поведінку. Вже укладена угода вимагає від індивідів конкретних дій. Якщо зовнішні обставини роблять угоду невигідною для одного з її учасників, передбачені в ній санкції можуть захистити іншу сторону від дострокового її розірвання.

5. Інституційні угоди впливають на інституційне середовище. Наприклад, укладання інституційної угоди, що забезпечує її учасникам відчутні вигоди, може призвести до формування групи спеціальних інтересів. Дана група намагатиметься формалізувати домовленості, закріплені в попередній приватній угоді.

6. Інституційне середовище впливає на індивідуальну поведінку. Такий вплив здійснюється як через інституційні угоди, так і безпосередньо, через відповідні закони.

7. Індивід впливає на інституційне середовище. Вплив забезпечується шляхом участі у виборах або через укладання інституційних угод.

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 9-18.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 41-66.
3. Кузьминов И.Я. Курс институциональной экономики. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2006. – 442 с. – С. 43-126.
4. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 302-312.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. – Гл. 1, 12.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 2.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб., 1996.
8. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 1-51; 333-355.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 53-184.
10. Шумпетер Й.А Капитализм, Социализм и Демократия: Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
11. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: «ДЕЛО», 2001. – С. 17-24.

Тести для самоперевірки

1. Яке з нижчеперелічених правил покладено в основу інституту:

а) спускатися з шостого поверху будинку по сходинах, а не через вікно;

б) рівноважна ціна на ринку встановлюється під впливом попиту та пропозиції;

в) сила дії дорівнює силі протидії;

г) переходити дорогу потрібно на зелене світло.

2. Всім формальним правилам властиве те, що:

а) вони завжди являють собою зафіксовані неформальні норми;

б) вони створюються з метою протидії традиціям;

в) наслідком їх порушення є засудження з боку суспільства;

г) їх виконання забезпечене державним захистом.

3. У правилі, що забороняє підліткам знаходитися на вулиці після 11-ї години, підлітки є:

а) фактором;

б) метою;

в) умовою;

г) атрибутом.

4. Свобода слова є:

а) цінністю;

б) нормою;

в) правилом;

г) інститутом.

– правоохоронна діяльність та виконання ролі третьої сторони при вирішенні конфліктів;
– виробництво чистих суспільних благ.

2. Теорії походження держави

В основі інституційних теорій, що пояснюють причини утворення держави, – філософські концепції Джона Локка та Томаса Гоббса.

Розглянемо відносини між учасниками деякого первісного колективу, який не має формального лідера. Такий колектив проіснує на умовах рівноправності усіх членів до того часу, поки не почнуться конфлікти з приводу розподілу ресурсів. Одним зі сценаріїв розвитку відносин є відстоювання кожним учасником своїх інтересів шляхом насильства по відношенню до інших, що означатиме, крім всіх інших втрат, безперервний перерозподіл прав власності без можливості здійснення продуктивної діяльності. Ініціювання захоплення ресурсів насильницьким шляхом підвищує ризик аналогічних дій з боку інших претендентів. Іншим, хоча і менш ймовірним, варіантом є утворення домовленості між членами спільноти щодо розподілу прав власності. Але в такому разі не можна виключити появу осіб, які порушуватимуть укладені угоди. Це змусить суспільство домовлятися про умови покарання порушників, що знов-таки не виключає можливості появи опортуністів, які не будуть виконувати угоди з приводу покарання. Отже, за будь-якого сценарію спільнота дійде до висновку про необхідність утворення організації, яка зменшить витрати кожного учасника на створення та виконання контрактів.

Логіка утворення держави може бути представлена через стадії розвитку обміну. Поки в процесі дрібного виробництва та місцевої торгівлі здійснюється персоніфікований обмін, учасники якого належать до однієї локальної культури, потреби в державі не виникає. Із становленням деперсоніфікованого обміну в процесі розширення ринків збуту зростають трансакційні та зменшуються трансформаційні витрати. Тоді формується держава, яка сприяє розвитку торгівлі та захищає її учасників.

За контрактною теорією Дж. Локка, держава визначається як первісний контракт, що передбачає визнання прав індивіда на певні ресурси в обмін на його відмову від посягань на інші ресурси. З боку держави надається гарантія збереження даної домовленості, і в такій гарантії зацікавлені всі члени суспільства. Адже відмова від насильства здійснюється в обмін на вигоди не менші в порівнянні з вигодами, отриманими при здійснення насильницьких дій. В ідеалі за контрактної держави досягається такий розподіл прав власності, який максимізує сукупний

ТЕМА 11
ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ

1. Функції держави: класичний, неокласичний, інституційний підходи *(суспільні блага; зовнішні ефекти; специфікація і захист прав власності; інфраструктура)*.

2. Теорії походження держави *(контрактна теорія; експлуатаційна теорія; трансакційні витрати; порівняльні переваги у здійсненні насильства)*.

3. Моделі поведінки держави *(модель бандита-гастролера; модель стаціонарного бандита; модель Фіндлі-Вілсона)*.

1. Функції держави: класичний, неокласичний, інституційний підходи

Економічна теорія держави почала формуватися на тому етапі становлення економічної науки, коли науковці мали на меті довести відсутність вагомих причин для регулювання економіки з боку держави. Точку зору більшості представників класичної школи політекономії озвучив А. Сміт, вважаючи, що функції держави полягають у здійсненні оборони країни, правосуддя, а також наданні суспільних благ, у створенні яких не зацікавлений приватний бізнес.

Неокласики, разом з категорією «суспільні блага», всебічно розглянули категорію «зовнішні ефекти», визнали необхідність антимонопольного регулювання. Зважаючи на це, державі була відведена роль ліквідації «фіаско ринку», що мало призводити до підвищення ефективності розподілу ресурсів. Тоді як сама вона, аналогічно фірмі, залишилась малодослідженою «чорною скринькою».

Інституційна теорія держави стала черговим проявом економічного імперіалізму. З'явилися моделі поведінки держави (точніше, її правителя, або органів державної влади), дослідження характеру взаємовідносин між державою та суспільством, мотивації державних чиновників. Аналіз призначення держави та її взаємозв'язків з суспільством інституціоналісти здійснили в термінах теорій трансакційних витрат і контрактів, що суттєво розширило перелік державних функцій:

- специфікація і захист прав власності;
- створення каналів обміну інформацією (що сприяє формуванню рівноважних цін);
- створення інфраструктури для прискорення та здешевлення фізичного обміну товарами і послугами,

5. Норма емпатії виконується економічними агентами, які:

а) жорстко детерміновані ідеологічними настановами у своїй поведінці;

б) мають гарантований дохід, мало пов'язаний з ефективністю їх діяльності;

в) зацікавлені в підвищенні своєї конкурентоспроможності;

г) дотримуються норми ціннісно-раціональної дії.

6. Відповідно до етичного підходу щодо походженні інститутів:

а) в основі інституту покладене знання, перевірене досвідом багатьох поколінь;

б) інститут є вираженням особистісної позиції індивіда;

в) інститути нав'язуються індивіду суспільством;

г) інститут є угодою між членами суспільства.

7. Ключова відмінність норми від правила полягає у тому, що:

а) норма, на відміну від правила, не потребує суспільного визнання;

б) норма не передбачає заборону певної дії;

в) виконання норм не пов'язане з жодними витратами;

г) норми не передбачають санкції за їх порушення.

8. Остракізм є санкцією:

а) соціальною;

б) економічною;

в) політичною;

г) правовою.

9. Залежно від ролі, яку інститути відіграють в економічній системі, їх можна класифікувати як:

а) зовнішні та внутрішні;

б) формальні та неформальні;

в) системні та локально-організаційні;

г) природні та штучні.

Питання до обговорення

1. Визначте цінності, які є абсолютними для студентів Вашої групи (нашого ВНЗ). Які цінності є відносними для українського підприємця?
2. Наведіть приклади сумісної стратегії, норми у вузькому смислі, правила для ситуацій у сфері сімейних відносин.
3. Порівняйте простий та складний утилітаризм, як норми командної та адміністративної економіки.
4. Які умови сприяють поширенню деперсоніфікованої довіри?
5. Як виконується норма легалізму в українській економіці?
6. Наведіть приклади застосування норми «ти – мені, я – тобі».

7. Охарактеризуйте економіку Україну з точки зору норм командної та ринкової економіки.
8. Чим правило відрізняється від норми? На прикладах поясніть, які є види правил.
9. Поясність, з економічної точки зору, причини порушення норм та правил.
10. Наведіть історичні приклади, коли запроваджені формальні правила суперечили неформальним.
11. Які значення має термін «інститут» у сучасній інституційній економіці? Які існують теорії щодо походження інститутів? У які групи можна об'єднати підходи щодо походження інститутів?
12. Що таке рутини? Яку роль вони відіграють в економічному житті?
13. Як, з Вашої точки зору, співвідносяться цінності, норми, правила, рутини, ментальні програми?

Питання для обговорення

1. Надайте визначення фірми. Проаналізуйте відмінності в причинах утворення фірми, виходячи з теорій представників неокласичного та інституційного напрямів.
2. Визначте причини внутрішньофірмового опортунізму. Чи є витрати, що з ним пов'язані, єдиним обмеженням для зростання розміру фірми?
3. Охарактеризуйте основні типи внутрішньофірмової структури. Від чого залежить вибір структури фірми?
4. Визначте, які методи боротьби з опортунізмом будуть доцільні для У-структури, Х-структури, М-структури?
5. Охарактеризуйте цілі, особливості менеджменту, відносин власності тощо фірм командного, перехідного, американського, японського типів. До якого типу наближена середньостатистична українська фірма?
6. Згадайте переваги і недоліки приватнопідприємницької фірми, корпорації, фірми, організованої на засадах партнерства. Охарактеризуйте їх у термінах інституційної теорії фірми: права власності на специфічні ресурси, на залишковий дохід, право на контроль, опортуністична поведінка тощо.
7. Охарактеризуйте ЧДУ ім. Петра Могили як фірму: визначте структуру університету, тип фірми, до якого він більш за все наближений.
8. Озвучте фрази з організаційного діалекту ЧДУ ім. Петра Могили.

в) уникнення трансакційних витрат;
г) більш ефективного використання неспецифічних активів.

2. За теорією Р. Коуза, збільшенню розмірів фірми можуть протидіяти:
а) антимонопольні заходи;
б) обмежені виробничі потужності фірми;
в) ринковий попит;
г) витрати адміністративного управління.

3. Організація фірми як коаліції агентів передбачає зменшення опортунізму шляхом:
а) продажу працівникам акцій фірми на пільгових засадах;
б) стимулювання конкуренції між агентами;
в) підвищення контролю за діяльністю агентів;
г) надання кожному з агентів тимчасової можливості виконувати функції принципала.

4. Визначення О. Вільямсона «Фірма з множиною підрозділів, у якій головний офіс не зайнятий стратегічним контролем їх діяльності» надано структурі:
а) У-структурі;
б) М-структурі;
в) Х-структурі.

5. Для унітарної структури найкращим є такий метод зменшення опортунізму, як:
а) забезпечення участі агента в результатах сумісної діяльності;
б) створення фірми як коаліції агентів;
в) змагання агентів;
г) контроль за діяльністю агентів.

6. Ротація кадрів є характерною для підприємства:
а) перехідного типу;
б) командного типу;
в) американського типу;
г) японського типу.

7. Однією з характеристик підприємства перехідного типу є:
а) орієнтація на максимізацію прибутку;
б) забезпечення росту частки ринку;
в) слабка специфікація прав власності;
г) надлишкова зайнятість.

ТЕМА 4
ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

1. Власність як економічна категорія *(власність як пучок прав; власність як інститут).*
2. Причини і наслідки специфікації прав власності *(специфікація прав власності; розмитість прав власності; загальне право; цивільне право; зовнішні ефекти).*
3. Проблема усунення зовнішніх ефектів *(теорія А. Пігу; теорема Р. Коуза; теорема Р. Познера).*
4. Характеристика систем власності *(приватна власність; спільна власність; державна власність).*

1. Власність як економічна категорія

Теорія прав власності має не менш тривалу історію існування, ніж економічна думка. Ще стародавні філософи та державні діячі розуміли, що від розподілу прав власності залежить і ефективність господарської діяльності, і стійкість відносин у суспільстві. Але якщо на етапі зародження теорії економіки і права власність розглядалася переважно в контексті відношення людини до об'єкта, то з часом дослідження перейшло у сферу людських відносин. Була започаткована дискусія щодо переваг приватної та державної власності, їх стимулюючої функції або деструктивного впливу на виробництво, розподіл, обмін. Класична школа політекономії доводила переваги приватної власності як такої, що створює стимули для продуктивної діяльності. Соціалісти-утопісти обґрунтовували необхідність знищення приватної власності, оскільки вона спричиняє конфлікти і обмежує можливості підвищення індивідуального та суспільного добробуту. За К. Марксом, відносини власності пронизують всі сфери суспільних відносин і обумовлюють розподіл засобів виробництва та класову структуру суспільства, а приватна власність спричиняє експлуатацію трудящих капіталістами, надмірну диференціацію населення і періодичні кризи надвиробництва.

Неоінституційна теорія розглядає відносини власності з точки зору їх впливу на величину трансакційних витрат, а з цієї позиції – на ефективність господарювання. Теорія прав власності сформувалась завдяки роботам Р. Коуза, Р. Познера, А. Алчіана, Х. Демсеца та інших представників неоінституціоналізму. Вона абсолютно позбавлена класового підтексту, чим узгоджується з неокласичною теорією. І та, й інша визнають результативність виробництва за критерій оптимального

розподілу власності, але врахування трансакційних витрат дозволяє більш глибоко дослідити шляхи його досягнення.

Одне з найбільш давніх визначень власності відоме з римського права: власність – це права володіння, використання та розпорядження майном. Сучасний перелік прав суттєво розширено А. Оноре, а власність тлумачиться як пучки прав, що належать тому чи іншому індивіду, взаємна передача яких супроводжує обмін та розподіл благ. Отже, пучок прав включає:

- право володіння – можливість здійснення виключного фізичного контролю над благами;
- право використання – право використання корисних властивостей благ для себе;
- право управління – право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ;
- право на дохід – право володіти результатами від використання благ;
- право суверена – право на відчуження, споживання, зміну чи відчуження благ;
- право на безпеку – право на захист від експропріації благ;
- право на передачу благ у спадщину;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона використання, яке приносить шкоду іншим;
- право на відповідальність у вигляді стягнення – можливість стягнення блага в сплату боргу;
- право на залишковий характер – право на існування процедур та інститутів, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

Власність як інститут – регулює відносини між людьми з приводу обмежених ресурсів, виражає ступінь господарської влади. Головна функція даного інституту – зменшення витрат із специфікації прав власності, яка являє собою процес виключення з доступу до ресурсу одних осіб на користь інших. Права власності називають специфікованими, коли права на блага є усвідомленими та закріпленими, відомі суб'єкт та об'єкт власності, спосіб наділення власністю, наявний гарантований захист відповідних прав. У такому випадку витрати на визначення та захист прав власності, які є важливою складовою трансакційних витрат, будуть низькими, що сприятиме більш ефективному обміну. У протилежному випадку кажуть про розмитість, або неповну специфікацію прав власності.

Звернемо увагу на дослідження, проведене Світовим банком, на підставі даних з 84 країн за 1982-1994 роки. Його автори визначили вплив на темп економічного зростання таких факторів, як якість

фінансування. Більшість фірм, свідомо чи несвідомо, слідували меті виживання, реалізація якої передбачала лише збереження кадрової та матеріально-технічної бази. Контроль над фірмою перейшов до менеджерів, декларативними власниками в ході приватизації ставали трудові колективи, але ні фінансових, ні управлінських повноважень вони не мали. Організаційні та технологічні вдосконалення на фірмах, що вижили, стали можливими лише внаслідок концентрації прав власності в руках відносно невеликого кола власників, які орієнтували фірми на досягнення своїх власних цілей. Отже, з наближенням української економіки до стану ринкової перед більшістю фірм їх власниками була поставлена традиційна мета максимізації прибутку в короткостроковому чи довгостроковому періоді.

Не дивлячись на відображення в назвах деяких типових фірм національної приналежності (американська, японська), економічні системи США, Японії та всіх інших країн з ринковою економікою передбачають наявність різних організаційних форм: корпорації, партнерства, кооперативи тощо. Конкуренція між ними має призводити до виживання тих, які найкраще забезпечують економію трансакційних витрат, і таким чином, найкраще відповідають вимогам економічного середовища.

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 131-147.
2. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 195-213.
3. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. – М., 1993.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
5. Менар К. Экономика организаций. – М., 1996.
6. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 9.
7. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – № 1.
8. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 403-521.

Тести для самоперевірки

1. Відповідно до неоінституційної теорії, фірма утворюється з метою:

а) скорочення витрат використання цінового механізму;

б) забезпечення виробництва в обсягах, що дозволяють максимізувати прибуток;

Американська фірма визначається високим ступенем влади акціонерів, які виступають у ролі принципала. Акціонери, як правило, надають перевагу поточним доходам перед майбутніми, і розмір дивідендів є ключовим фактором динаміки курсу акцій. Тому задачею агентів – менеджерів є максимізація прибутку, а значить, і доходів власників у короткостроковому періоді. Працівників американські менеджери мотивують високою заробітною платою, вимагаючи жорсткої дисципліни та індивідуальної відповідальності за виконання обов'язків. Серед персоналу не прийнято виконувати види робіт, закріплені за іншими особами: у такий спосіб можна поставити під сумнів потребу в працівниках, чиї обов'язки спроможні виконати інші.

У японській фірмі в ролі принципала виступають і зовнішні акціонери, і працівники. Акціонери посідають більш помірковану позицію в порівнянні з американськими власниками, орієнтуючись на певний прийнятний рівень доходу. Тому менеджери, вбачаючи можливості посилення конкурентних позицій фірми шляхом розширення ринків збуту, відносно легше відстоюють позицію щодо реінвестування прибутків. Політика японської системи менеджменту спрямована на виховання не вузькоспеціалізованих, а більш універсальних працівників, тому останні переміщуються з однієї посади на іншу, ознайомлюючись із специфікою роботи фірми загалом. Внутрішньофірмова система постачання ресурсів відрізняється зразковою точністю: постачання в необхідному обсязі в потрібний час (just in time) дозволяє уникати витрат на формування запасів чи втрат від простоїв виробництва.

Метою підприємства в командній економіці є не максимізація прибутку, а виконання плану. Декларативно принципалом виступають працівники, але насправді вони практично позбавлені можливості впливу на керівництво, і тим більше, на відомчу бюрократію. Остання, виконуючи функції планового органу, і виступає в ролі справжнього принципала. Оскільки командна економіка передбачає максимальну зайнятість, на окремих підприємствах відсутній об'єктивний розрахунок необхідної кількості працівників. Гарантія працевлаштування та фіксований, хоча відносно невисокий дохід є своєрідною компенсацією працівникам за втрату контролю над фірмою.

Структурна перебудова економік країн колишнього СРСР дала можливість виокремити ще один тип фірми: перехідний. В умовах докорінної зміни інституційної структури суспільства, серйозного економічного спаду більшість фірм зіштовхнулися з проблемами як інституційного, так і виробничого характеру. Реформування відносин власності призвело до розмитості прав власності, структурна економічна перебудова обумовила втрату звичних партнерів, недоступність джерел

економічної політики та ступінь захищеності прав власності і контрактів. Було виявлено, що в країнах з високою якістю економічної політики і високою якістю інституту власності темп економічного росту склав близько 2,4 %; у країнах з низькою якістю політики та високою якістю інституту власності – 1,8 %; у країнах з високою якістю політики та низькою якістю інституту власності – 0,9 %; у країнах з низькою якістю обох факторів – (– 0,4 %). Отже, якісний механізм регулювання та захисту прав власності відіграє більш суттєву роль у забезпеченні економічного зростання в порівнянні з економічною політикою.

2. Причини і наслідки специфікації прав власності

Розрізняють два підходи до специфікації прав власності: виходячи із загального права, сформованого у феодальні часи, та цивільного права, формування якого бере свій початок з часів буржуазних революцій. Норми цивільного права були закріплені в Кодексі Наполеона в 1804 р., що стало основою для цивільних кодексів інших країн (див. табл. 4.1). Дані види права по-різному тлумачать власність та способи вирішення конфліктних ситуацій між власниками (А. Олійник).

Таблиця 4.1

Порівняльна характеристика загального та цивільного права

	Загальне право	Цивільне право
Тлумачення права власності	Власність – пучок повноважень, повноваження на один і той же ресурс можуть належати різним особам. Кожне повноваження або їх набір закріплюється за окремою особою. Власником вважається той, кому належиться комбінація з ключових повноважень (перші п'ять у переліку Оноре)	Право власності – єдине, необмежене і неділиме. Власником має бути одна особа, яка концентрує у своїх руках всі права власності на об'єкт
Джерело нових норм	Вже існуючі закони (кодекси, декрети)	Прецедент (попередні рішення щодо схожого питання). Наприклад, користувач землі протягом тривалого часу має першочергове право власності на неї
Роль судді	Суддя – не лише інтерпретатор існуючої правової норми, але і її творець; допускається використання суб'єктивних критеріїв справедливості	Здійснюється пошук і застосування тієї правової норми, яка найкраще описує спірну ситуацію
Можливість передачі власником частини своїх повноважень інших особам	Існує при тому, що в однієї речі фактично стає багато власників (наприклад, при здійсненні трастових операцій засновник трасту наділяє своїми правами управляючого, який має керувати майном на користь третьої особи – вигодоотримувача)	Припускається передача власником частини своїх повноважень (оренда), при тому, що він все одно залишається єдиним власником

Специфікація прав власності забезпечує:

- зниження невизначеності при взаємодії індивідів, мотивацію для продуктивної діяльності;
- зменшення ймовірності нераціонального використання ресурсів, що знаходяться у відкритому доступі;
- зменшення негативних та позитивних зовнішніх ефектів (екстерналій), тобто побічних результатів діяльності, які стосуються третіх осіб.

Негативні екстерналії мають місце при перевищенні внаслідок певного виду діяльності граничних суспільних витрат над граничними приватними витратами. Якщо будівництво аеропорту поблизу жилих кварталів підвищує шумове навантаження на мешканців, то остання надана аеропортом одиниця послуг буде характеризуватися вищими витратами для суспільства, ніж для власника. З іншого боку, є такі види діяльності, здійснення яких супроводжується наданням суспільству додаткової неоплачуваної ним користі. Наприклад, облаштування власником супермаркету навколишньої території приносить додаткову вигоду особам, які проходять повз нього. У такому випадку гранична суспільна вигода перевищує граничу приватну вигоду.

Як додаткові витрати суспільства, так і його додаткова вигода не включаються до ціни товару, що дає можливість власнику аеропорту виробляти надлишковий, у порівнянні з рівноважним, обсяг благ з негативним зовнішнім ефектом, а власника супермаркету змушує надавати недостатній обсяг благ з позитивним зовнішнім ефектом.

Загалом екстерналії можуть супроводжувати різі види взаємодії. За особливостями виникнення їх класифікують таким чином (А. Шастітко):

- споживчі: виникають внаслідок залежності величини корисності одного економічного агента від споживання іншого. Наприклад, «споживання» (забруднення) металургійним заводом повітря обмежує споживання чистого повітря мешканців території, де розташовано завод;
- технологічні: виникають внаслідок існування технологічної залежності випуску одного економічного агента від обсягу, що виробляє інший економічний агент;
- грошові: виникають внаслідок впливу на доходи чи витрати одного економічного агента цін, реклами, обсягів продаж іншого.

3. Проблема усунення зовнішніх ефектів

Проблема зовнішніх ефектів була докладно розглянута неокласиком А. Пігу. З його точки зору, до її вирішення має залучатися держава,

- утворення фірми як коаліції агентів: передбачає передачу агентам функцій принципала. Кожний агент тимчасово стає принципалом, отримуючи можливість акумулювати інформацію та приймати рішення. Наслідком є створення асоціативної атмосфери, відмова від опортунізму. Забезпечується реалізація «золотого правила»: принципал винагороджує агентів відповідно до їх вкладів у загальний результат, агент добросовісно виконує задачі, поставлені принципалом. Обмеженнями є: ступінь схильності до ризику, чисельність учасників організації, висхідне володіння членами організації соціальним капіталом.

3. Види внутрішньофірмових структур

Вибір тих чи інших методів боротьби з опортунізмом пов'язаний з внутрішньофірмовою структурою фірми. Вслід за О. Вільямсоном розрізняють три групи організаційних структур: У-структури, або унітарні; Х-структури, або холдинги; М-структури, або мультидивізійні. Ознаками У-структури є:

- максимальна централізація владних відносин;
- рух інформаційних потоків по вертикалі, а не по горизонталі;
- повний контроль за діяльністю агента з боку принципала;
- переважання неспецифічних активів.

Х-структура має абсолютно інші характеристики:

- максимальна децентралізація процесу прийняття рішень;
- децентралізований характер інформаційних потоків;
- обмежений контроль за діяльністю агентів (переважно, контроль фінансових результатів, тоді як операційною діяльністю займаються виключно агенти);
- високий ступінь конфліктності відносин між власниками, що зменшує ефективність стратегічного управління.

Найбільш перспективною вважається М-структура завдяки таким своїм ознакам:

- надання оперативної самостійності підрозділам фірми при здійсненні стратегічного управління вищим керівництвом;
- надання гарантії отримання агентами інвестиційних ресурсів в обмін на успішні фінансові результати як складова контролю.

4. Типи фірм

Серед типів фірм, спираючись на особливості цілей діяльності, розподілу повноважень, управління, розрізняють американську, японську, командну та перехідну фірми.

Підбиваючи підсумки, наведемо ключові, з точки зору Р. Капелюшнікова, характеристики, що визначають сутність фірми:

- існування складної мережі контрактів;
- довгостроковий характер відносин;
- виробництво єдиною командою;
- адміністративний механізм координації шляхом наказів;
- інвестування у специфічні активи.

2. Проблема опортунізму та шляхи його зменшення

Вже на основі наданого переліку інституційних концепцій фірми можна зробити висновок, що аналіз відносин між працівником та роботодавцем посідає в них центральне місце. Відмінності в цілях учасників фірми, різний ступінь їх інформованості обумовлюють опортунізм, витрати на захист від якого або втрати від якого є основною складовою внутрішньофірмових витрат, пов'язаних з організацією. Ці витрати не дозволяють повною мірою скористатися перевагами від централізованого управління ресурсами на основі укладання довгострокових контрактів з їх власниками. Тому важливими є заходи, що вживаються з метою зменшення опортунізму з боку агентів (А. Олійник):

- запровадження контролю за діяльністю агентів. Зокрема, дії менеджерів піддаються контролю з боку ради директорів, зборів власників, а залежність подальшої кар'єри навіть на іншому робочому місці від попередніх досягнень також стримує опортунізм з боку управлінців вищого рангу;
- змагання агентів: розвиток конкуренції між ними за відповідну винагороду допомагає забезпечити взаємний контроль між агентами. Обмеженнями даного варіанта боротьби з опортунізмом є: ймовірність вибору працівниками високоризикованих стратегій поведінки, що може негативно вплинути на сукупний результат; конкуренція в середовищі агентів, яка може привести до руйнування довіри між ними, тоді як деякі ситуації вимагають кооперації, а не суперництва виконавців;
- участь агента в результатах сумісної діяльності: передбачає укладання контракту про найом з передбаченням залежності розміру винагороди від результату діяльності. Граничним випадком даного заходу є сплата агентом винагороди принципалу за оренду майна останнього. У даному випадку обмеженнями виступають ступінь схильності агента до ризику, а також неможливість передачі в оренду важливих для цілісності системи виробництва видів майна;

задача якої – обмеження виключних прав власності економічних агентів, винних у збитках інших, шляхом оподатковування (або накладання інших санкцій, що сприятимуть підвищенню ціни) чи встановлення обмежень на обсяг. У першому випадку підвищення ціни сприятиме зменшенню обсягу попиту, за рахунок чого скорочується обсяг виробництва і досягається рівність граничних приватних та суспільних витрат (рис. 4.1):

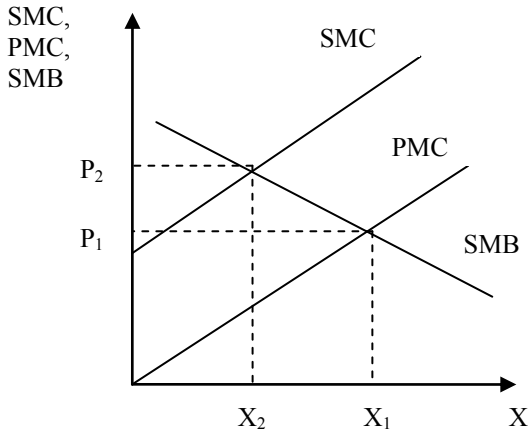

Рис. 4.1. Досягнення рівності приватних та суспільних граничних витрат шляхом підвищення податків

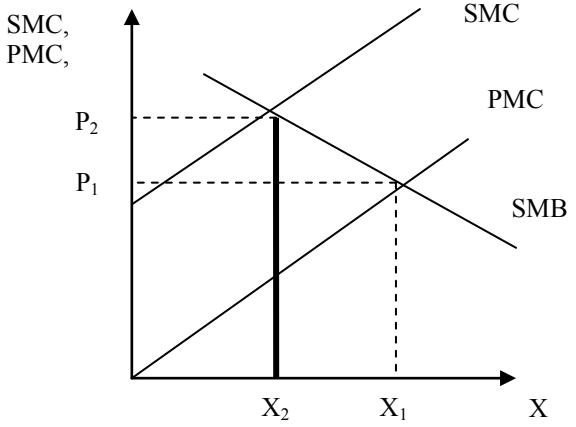

Рис. 4.2. Досягнення рівності приватних та суспільних граничних витрат шляхом встановлення обмежень на обсяг

Із запровадженням обмежень на обсяг маємо аналогічний ефект (рис. 4.2). Обсяг X_2 є максимально припустимим, і його встановлення призводить до підвищення ціни та забезпечує вищезазначену рівність.

У межах інституційної теорії вирішення проблеми зовнішніх ефектів вбачається не в обмеженні прав власності, а навпаки, у більш чіткій їх специфікації. Р. Коуз став першим автором, який розглянув дану проблему в такому ракурсі. З його точки зору:

- зовнішні ефекти мають двосторонній характер, намагання їх зменшити шляхом обмежень прав власності з боку держави наносить збиток тим, хто є їх джерелом;
- проблема екстерналій може бути вирішена без державного втручання, через створення нових прав власності. Екстерналії представляються як фіаско не ринку, а держави, оскільки остання не забезпечила достатнього розвитку системи приватної власності.

Другий висновок сформульований у теоремі Коуза. Її сутність було викладено науковцем у статті «Проблема соціальних витрат» (1960 р.), а чітке формулювання надане Дж. Стіглером: всі можливості для взаємовигідного обміну повністю вичерпуються зацікавленими сторонами, за умови, що трансакційні витрати дорівнюють нулю, а права власності чітко визначені. Інше формулювання таке: якщо права власності специфіковані й трансакційні витрати дорівнюють нулю, то структура виробництва буде залишатися незмінною, незалежно від змін у розподілі прав власності.

З теореми випливає, що первинний розподіл прав власності не впливає на результат виробництва. Розглянемо її доведення на прикладі (А. Олійник).

Пастух веде стадо через поле. Збільшення стада на одну корову підвищує ймовірність пошкоджень у сумі 80 дол (20 дол прямих втрат та 60 дол недоотриманого прибутку). Витрати на одну додаткову корову для пастуха складають 50 дол, ціна її продажу – 100 дол. Отже, граничні витрати для пастуха дорівнюють 50 дол, граничні соціальні витрати – 130 дол (80 + 50), гранична соціальна вигода – 100 дол (ціна корови). Які існують варіанти домовленості між пастухом та землекористувачем у випадках, коли право власності на поле належить одному чи іншому?

Перший варіант: поле належить землекористувачу	**Другий варіант: поле належить пастуху**
Пастух запропонує землевласнику не більше 50 дол за дозвіл прогону додаткової корови, але землевласник погодиться не менше ніж на 60 (недоотриманий прибуток). Структура вир-ва залишиться без змін, бо землевласник заборонить проганяти додаткову корову. Перерозподілу доходу не відбудеться	Пастух відмовиться від вирощення додаткової корови за суму, що перевищує прибуток від її вирощення (більшу за 50 дол). Землекористувач буде готовий сплатити суму, меншу ніж 60 дол. Висновок: виникне домовленість, і пастух не буде підвищувати чисельність свого стада. Але відбудеться перерозподіл доходу

У підході Р. Коуза щодо визначення оптимального розміру фірми легко помітити логіку граничного аналізу, застосовану в неокласичній теорії. Але розрізняються витрати, що беруться до уваги неокласиками та засновником неоінституціоналізму.

Подальший розвиток теорія фірми отримала в роботах А. Алчіана та Х. Демсеца («Виробництво, інформаційні витрати та економічна організація», 1972 р.). У центр свого дослідження вони ставлять проблему технологічної неділимості багатьох виробничих операцій, що не дозволяє адекватно визначити та оцінити внесок у вироблений продукт кожного працівника. У співробітників з'являється мотивація до опортунізму у вигляді ухилення від належного виконання обов'язків. Науковці підкреслюють, що централізоване управління трудовими ресурсами не здатне забезпечити роботодавцю додаткових вигод, оскільки по відношенню до працівників повноважень у нього не більше, ніж у покупця по відношенню до продавця. Звільнення недобросовісного працівника аналогічно відмові від послуг недобросовісного незалежного постачальника. Зі свого боку, найманий працівник також має право змінити робоче місце, якщо він не знаходить спільної мови з роботодавцем. У такому ракурсі між фірмою та ринком принципової різниці немає.

Ключовою ознакою фірми, з точки зору зазначених авторів, є централізоване розпорядження нетрудовими ресурсами, тобто здійснення діяльності, за якої об'єднання ресурсів забезпечує більш високий випуск, ніж сума продуктів, отриманих від використання ресурсів відокремлено. Фірма об'єднує власників у тому випадку, якщо при її розпаді жоден з них не знайде такого ж ефективного способу використання своїх ресурсів. Для того ж, щоб скоротити трансакційні витрати на виділення, призначається особа, яка здійснює централізоване управління шляхом найму, звільнення, забезпечення контролю, а також укладає контракти із суб'єктами ринку. У результаті створюється надлишковий дохід, тобто надлишок понад наміченого випуску.

У роботах інших авторів пояснення причин виникнення фірми також надається з використанням категорій трансакційних витрат, організаційних відносин. О. Вільямсон визначає, що призначення фірми – у забезпеченні захисту специфічних ресурсів від здирництва. З точки зору Д. Крепса, формування організаційної культури, яка переконує працівників у справедливому до них ставленні, є запорукою успішного пристосування фірми до неочікуваних змін. Тобто невизначеність середовища та неефективність ринкових угод, яка зростає з підвищенням частоти їх укладання та терміну дії, і обумовлюють утворення фірми.

Одною з перших теорій, що репрезентує інституційних підхід, є теорія Ф. Найта («Ризик та невизначеність», 1921 р.). Він наголосив на тому, що прийняття рішень суб'єктами ринку здійснюється в умовах недосконалої інформації, що підвищує ризик збитків. Відповідно, фірма з'являється з метою розподілу ризиків між найманими працівниками та роботодавцем. Прагнення працівників уникнути ризику та нейтральність до ризику роботодавця пояснює згоду перших працювати під управлінням за фіксовану заробітну плату.

Стаття Р. Коуза «Природа фірми» (1937 р.) стала ключовою в дискусії щодо причин утворення та оптимального розміру фірми в межах інституціоналізму. Коуз ставить питання: чому в умовах ринкових відносин, де координація ресурсів здійснюється за допомогою механізму цін, створюються організації, у яких ресурси розподіляються шляхом централізованого управління, здійснюваного підприємцем? Відповідь на нього стала новим словом у дискусії щодо причин утворення фірми. Коуз зазначає, що існують витрати використання цінового механізму: на пошук інформації щодо рівня цін, ведення переговорів, укладання контракту на кожну трансакцію обміну. Ці витрати можуть бути зменшені внаслідок існування фахівців з продажу необхідної інформації, бірж, що спрощують процес укладання контрактів. Але найбільший ефект у їх скороченні забезпечується шляхом утворення фірми, де розподіл ресурсів відбувається не на основі цінових сигналів, а адміністративним шляхом. Укладання контрактів між підприємцем та працівниками дає можливість останнім займатися діяльністю відповідно до власної спеціалізації, уникаючи витрат на пошук один одного та укладання домовленостей на постачання та збут своєї продукції.

Щодо факторів зміни розміру фірми, то вона «стає більшою, коли додаткові трансакції (які могли бути обмінними трансакціями, що управлялися б через механізм цін) організовуються підприємцем, і вона стає меншою, коли він відмовляється від таких трансакцій». Абсолютно відмовитися від ринкових трансакцій не дозволяють зростаючі з розміром фірми витрати на організацію трансакцій всередині фірми, а також витрати від непродуктивного використання ресурсів, які виникають, коли підприємець виявляється нездатним забезпечити ресурсам найкраще використання при створенні великої кількості підрозділів. Отже, оптимальним виявляється розмір фірми, за якого забезпечується рівність граничних витрат на організацію трансакції всередині фірми та на ринку. Сама фірма тлумачиться Коузом як сукупність відносин між працівниками, управляючими і власниками. Оскільки ці відносини виражаються контрактами, то фірма може бути визначена як сукупність внутрішніх та зовнішніх контрактів, кожний з яких пов'язаний з відповідними витратами.

Не дивлячись на формулювання теореми, Коуз визнає значимість трансакційних витрат і зазначає, що на практиці вони не дорівнюють нулю. Тоді ключову роль у тому, як розподіляються ресурси, буде відігравати закон. За умов, коли обмін правами власності пов'язаний з трансакційними витратами, первинна специфікація прав власності набуває значення.

Продовжуючи дослідження даної проблеми, Р. Познер робить висновок, що правом власності має бути наділена та сторона, яка цінить його вище за все. Такий розподіл може забезпечити держава, керуючись критерієм мінімізації трансакційних витрат. Відповідно до теореми Познера, коли трансакційні витрати позитивні, різні варіанти розподілу прав власності стають нерівноцінними, тому найбільш ефективний спосіб наділення ними має визначатися інституційним шляхом, тобто через запровадження відповідних правил та механізмів їх захисту.

Отже, за низьких трансакційних витрат функцію розподілу прав власності виконує ринок, за високих – держава. Юридичні правила мають наслідувати ринок, тобто сприяти такому встановленню прав власності, якого досягнув би ринок за умови низьких трансакційних витрат.

До речі, вимога полегшувати роботу ринку пред'являється теоретиками економіки права до правової системи в цілому. Вони наполягають, що всі її норми мають встановлюватися, виходячи з міркувань ефективності, які, в умовах обмежених ресурсів, є аналогічні вимогам справедливості.

4. Характеристика систем власності

У неоінституціоналізмі виділяють три системи власності: приватну (індивідуальну), державну та спільну.

Причиною появи приватної власності є руйнування зв'язків з колективом, коли ступінь розвитку продуктивних сил та суспільних відносин забезпечили умови для привласнення ресурсів та самостійної їх експлуатації. Ідеолог неолібералізму Л. фон Мізес стверджував, що приватна власність сприяє оптимальному використанню ресурсів, а його послідовник Ф. фон Хайєк наполягав, що вона виступає найважливішою гарантією свободи.

Приватна власність характеризується високим ступенем виключності. Зокрема, виключність права володіння передбачає, що власник лише на собі відчуває як позитивні, так і негативні результати своєї діяльності; виключність права відчуження означає, що в процесі обміну річ буде передана економічному агенту, який запропонує за неї найвищу ціну. Ступінь виключності обумовлює як перевагу приватної власності (можливість розпоряджатися нею раціонально, забезпечуючи оптимальний для власника прибуток), так і її недолік (прийняття власником всіх

ризиків, пов'язаних з використанням свого активу). Вважається, що система приватної власності найкраще стимулює нововведення, оскільки не потребує дозволу на нестандартне використання майна, сприяє прийняттю найбільш зважених рішень та забезпечує переміщення ресурсів до власників, здатних розпорядитися нею краще за інших. З іншого боку, наявність витрат специфікації та захисту прав власності, ідеологічні норми, що склалися в суспільстві, можуть стати перешкодами для загального розповсюдження приватної власності.

Найбільш суперечливою є спільна власність. Вона є доцільною, якщо витрати на специфікацію і захист індивідуальних прав дуже високі, і застосовується для ресурсів, що є в надлишку. Проблемний наслідок існування спільної власності – нещадна експлуатація її об'єкта. Кожний член спільноти зацікавлений в інтенсивному використанні активу, який належить всім. Корисність від зниження інтенсивності його використання одним індивідом буде розподілена на всіх співвласників, тому кожен з них не має мотивації вдаватися до такого кроку. Аналогічно, корисність від інвестицій, що запроваджуються одним співвласником, розподіляється на всіх, тоді як витрати несе один. Тому стимули до інвестування відсутні.

Коли спільнота усвідомлює загрозу втрати ресурсу, спільна власність перетворюється або на приватну, або на державну. Скоріш за все, у чистому вигляді система спільної власності ніколи не існувала, навіть у часи первісних суспільств правильніше казати про комунальну власність, коли виключними правами володіє група осіб, а повноваження комбінуються в різних співвласників. Система комунальної власності також не виключає надвикористання ресурсу, якщо розподіл продукту здійснюється за принципом відповідності до витрачених зусиль, та недовикористання ресурсу, якщо розподіл продукту здійснюється за зрівняльним принципом. Але вона має і ряд переваг. Наприклад, за умови однорідності інтересів спільноти, відносно меншими, ніж за системи приватної власності, будуть витрати із захисту прав власності та витрати опортуністичної поведінки.

Державна власність є граничним випадком обмеження прав власності. За такої системи власності всі виключені з доступу до ресурсів як індивіди: співвласники державної власності не можуть розпоряджатися своєю часткою. Тому витрати на організацію контролю за нею є вищими за вигоду індивіда. Оскільки кожний власник мало відчуває на собі результативність рішень, прийнятих щодо власності, контроль за її використанням слабкий, а в розпорядників цією власністю є можливості зловживання. Крім того, визначення інтересів суспільства, на основі яких має здійснюватися управління власністю, – процес складний, тому часто все зводиться до інтересів бюрократії. Як стверджує Л. фон Мізес,

ТЕМА 10
ТЕОРІЯ ФІРМИ

1. Теорії походження фірми *(максимізація прибутку; розподіл ризиків; ринкові та внутрішньофірмові трансакційні витрати; централізоване управління нетрудовими ресурсами).*

2. Проблема опортунізму та шляхи його зменшення *(контроль; змагання; участь у розподілі прибутків; фірма як коаліція агентів).*

3. Види внутрішньофірмових структур *(У-структура; Х-структура; М -структура).*

4. Типи фірм *(американська фірма; японська фірма; командна фірма; фірма перехідного типу).*

1. Теорії походження фірми

Становлення теорії фірми бере свій початок з неокласичних досліджень, завдяки яким сформувалася сучасна мікроекономіка. Характерною рисою неокласичного підходу є сприйняття фірми як «чорної скриньки». Предметом дослідження неокласиків є не процеси всередині фірми як організаційної структури, а можливості визначення оптимального обсягу виробництва. Для його забезпечення має бути підібрана найменш витратна комбінація ресурсів «на вході» у фірму, що «на виході» має забезпечувати максимально можливий прибуток. Оптимальним буде такий обсяг, за якого має місце рівність граничних витрат та граничної виручки, а основним підґрунтям для прийняття менеджером правильного рішення є досконала інформація про ціни.

На відміну від неокласиків, інституціоналісти приділяють увагу зовсім іншими аспектам утворення та функціонування фірми. На них акцентовано увагу в таких визначеннях:

- фірма – це структура управління, що впорядковує взаємодію між агентами в умовах опортуністичності їх поведінки, обмеженої раціональності та специфічності активів (О. Вільямсон);
- фірма – пучок технологічних, особистісних, методичних особливостей та установок, який, з метою захисту від імітації, обмежено від зовнішнього світу шаром фірмово-специфічної інформації (Х. Демсец);
- фірма – це соціальна організація та автономне юридичне утворення, яке виробляє та продає товари і послуги шляхом використання набору людських, фізичних та фінансових ресурсів, координація, комбінування і контроль за якими здійснюється в межах адміністративної структури (М. Морроні).

3. Чи згодні Ви з твердженням, що протягом останніх десятиліть у розвинутих країнах світу сім'я як інститут втрачає своє значення внаслідок того, що сім'я як організація втрачає свої економічні функції?
4. Розташуйте за пріоритетністю функції домогосподарства. Як пов'язане поняття альтернативної вартості з реалізацією тієї чи іншої функції?
5. Проаналізуйте динаміку, співвідношення статей доходів та витрат бюджету Вашого домогосподарства. Від яких економічних рішень залежить стан бюджету?
6. Розташуйте домогосподарства командного, ринкового та перехідного типу в порядку відповідності до ознаки: 1) альтернативність видів діяльності; 2) державний контроль за діяльністю домогосподарства; 3) стабільність; 4) ... (ваша ознака).

озвучуючи точку зору представників неолібералізму, ресурси не можуть використовуватися ефективно, якщо відсутній механізм конкурентних торгів за них та ринкове ціноутворення.

Деякі механізми зменшення опортунізму з боку агентів, що розпоряджаються державною власністю, все ж таки існують. Це «голосування руками», тобто можливість вибору претендентів на державні посади; «голосування ногами» (внутрішня та зовнішня міграція); конкуренція інших держав, з боку яких існує загроза формування економічної та політичної залежності; розповсюдження ідеологічних норм, що перешкоджають опортунізму; внутрішня система контролю з боку громадських організацій.

Тривалий досвід існування різних систем власності доводить, що жодна з них сама по собі не гарантує раціонального розпорядження ресурсами. Навіть приватні власники можуть переслідувати мету отримання максимальної вигоди від свого активу в короткостроковому періоді. Спосіб отримання активу, цілі, знання та управлінські властивості власника, економічна кон'юнктура та інституційна структура суспільства – це ті фактори, що здійснюють стимулюючий вплив або перешкоджають ефективному використанню ресурсів.

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 59-92.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 93-104.
3. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Артек, 2001. – Розд. 1.
4. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. – Лекция 3.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.
6. Кузьминов И.Я. Курс институциональной экономики. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2006. – 442 с. – С. 34.
7. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 329-343.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 8-10.

9. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 89-157.
10. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 289-332.

Тести для самоперевірки

1. За інституційною теорією, походження власності обумовлено:

а) нерівністю членів суспільства, надмірними правами одних та безправністю інших;

б) рідкісністю ресурсів;

в) альтернативністю використання ресурсів;

г) правильні відповіді б) і в);

д) всі відповіді правильні.

2. Право на капітал (одне з прав в пучку прав власності) означає:

а) можливість дарування, продажу, зміни форми блага;

б) можливість визначення напряму використання блага;

в) відсутність часових меж у володінні благом;

г) можливість отримання доходу з використання блага.

3. У відповідності до цивільного права:

а) власність є пучком повноважень;

б) суддя є інтерпретатором та до певної міри творцем правової норми;

в) джерелом нових норм є прецедент;

г) передбачено наявність кількох власників однієї речі.

4. Вирубка дерев з метою збільшення площі для побудови супермаркету є прикладом:

а) технологічного зовнішнього ефекту;

б) грошового зовнішнього ефекту;

в) природного зовнішнього ефекту;

г) споживчого зовнішнього ефекту.

5. Відповідно до теореми Коуза:

а) повна специфікація прав власності – одна з умов рівності граничних приватних та суспільних витрат;

б) первинний розподіл прав власності має вплив на кінцевий обсяг виробництва;

в) право власності на ресурс буде передано найбільш ефективному власнику за будь-якого рівня трансакційних витрат;

г) інтерналізація зовнішніх ефектів має здійснюватися за допомогою податків та субсидій.

Тести для самоперевірки

1. Для того, щоб групу осіб можна було назвати домогосподарством, перш за все мають виконуватися умови:

а) сумісне проживання та наявність сімейно-родинних зв’язків;

б) сумісне проживання та спільний бюджет;

в) сумісне виконання господарських функцій;

г) наявність спільних життєвих цілей.

2. З точки зору Г. Беккера, сучасна сім’я, на відміну від традиційної:

а) зіштовхується з проблемою більш невизначеного середовища;

б) забезпечує кращий захист від зовнішніх ризиків;

в) втрачає деякі свої функції внаслідок розвитку ринкових інститутів.

3. Соціальні обмеження, з якими зіштовхуються домогосподарства при виборі благ, обумовлені:

а) низькими доходами домогосподарств;

б) дефіцитністю економіки;

в) суспільною думкою;

г) ідеологічним тиском з боку державних органів влади.

4. Вибір між зайнятістю на ринку праці та веденням домашнього господарства залежить від:

а) альтернативної вартості виконання домашніх справ;

б) ступеня специфічності людського капіталу, яким володіє член домогосподарства;

в) поведінкових норм, прийнятих у суспільстві;

г) всі відповіді правильні.

5. Найбільш жорстка залежність між добробутом та розміром доходів спостерігається в домогосподарстві:

а) ринкового типу;

б) командного типу;

в) перехідного типу.

6. Характерною рисою розподілу ресурсів у домогосподарстві перехідного типу є:

а) використання всіх наявних ресурсів на ринку праці;

б) збільшення частки доходу, що заощаджується;

в) використання всіх ресурсів у державному секторі економіки;

г) диверсифікація ресурсів.

Питання для обговорення

1. Визначте відмінності сім’ї від домогосподарства.
2. Визначте, яким ознакам організації відповідає домогосподарство.

контролю, а від відповідності поведінки ідеологічним вимогам залежить кар'єра та соціальний статус. У таких питаннях, як вибір між роботою та відпочинком, споживанням та заощадженнями держава здійснює значний вплив, іноді приймаючи рішення за громадян. Отже, кількість альтернатив розпорядження власними ресурсами обмежена. Але з іншого боку, активна соціальна політика держави у сферах освіти, пенсійного забезпечення, житлово-комунальних послуг гарантує відносно стабільне матеріальне становище.

Домогосподарство ринкового типу при виборі благ зіштовхується лише з бюджетними обмеженнями. Вибір благ перетворюється на рутину завдяки конкуренції між їх постачальниками. Учасники домогосподарств самостійно приймають рішення щодо розпорядження своїми ресурсами, здійснюючи вибір серед чисельної кількості альтернатив на ринках праці та капіталу. Більш раціональними стають споживча поведінка, інвестиційна діяльність. Безпосереднє втручання держави у справи домогосподарств відсутнє, вона сприймається як механізм для виправлення фіаско ринку. За умови якісного виконання державою своїх функцій сплата податків вважається елементом раціональної поведінки.

Перехідна економіка характеризується найвищим серед трьох економічних систем ступенем невизначеності та нестабільності. Втрата звичних життєвих орієнтирів, необхідність пристосування до нових умов призводить до того, що основною метою домогосподарства стає виживання. Реалізація даної мети досягається шляхом диверсифікації джерел доходів (продаж робочої сили на ринку, заняття підсобним господарством, споживання соціальних трансфертів, кримінальні види діяльності). Зниження доходів, яким супроводжується реформування економіки, призводить до скорочення заощаджень, хоча з іншого боку, існує потреба їх збільшення для формування страхових резервів домогосподарства. Від держави, за звичкою, очікують допомоги, але поступово стає зрозумілим, що «спасіння утопаючих є їх власною справою», внаслідок чого громадяни по можливості уникають сплати податків як відповідь на невиконання державою її функцій.

Список рекомендованої літератури

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический поход: Избр. труды по эк. теории: Пер. с англ. / Составитель, научн. ред., послесл. Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с. – С. 381-486.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 12.

6. Характерною рисою комунальної власності є:

а) кожний її учасник володіє винятковим правом на дохід з об'єкта власності;

б) вона забезпечує жорсткий зв'язок між управлінськими рішеннями щодо об'єкта власності та результатом;

в) вона не виключає ефекту вільного доступу;

г) вона завжди призводить до надвикористання ресурсу.

7. З точки зору інституціоналістів, причиною низької ефективності державної власності є:

а) особиста безвідповідальність чиновників, що розпоряджаються державною власністю;

б) низька мотивація членів суспільства контролювати ефективність державного розпорядження ресурсами;

в) неспроможність держави забезпечити гідну оплату праці співробітникам державних підприємств.

Питання до обговорення

1. Запропонуйте різні визначення власності.
2. Що таке специфікація прав власності, які наслідки має розмитість прав власності?
3. Поясність зв'язок між специфікацією прав власності та продуктивним використанням власності.
4. Порівняйте власність у межах загального та цивільного права. Яке право передбачає більшу варіантність рішень при виникненні конфліктів щодо власності?
5. Наведіть приклади позитивних та негативних зовнішніх ефектів. Яким чином проблема екстерналій вирішується представниками неокласичної теорії? Які негативні наслідки такого підходу вбачають інституціоналісти?
6. Наведіть різні формулювання теореми Р. Коуза. За допомогою якого інструментарію здійснюється її доведення?
7. Які припущення теореми Р. Коуза спростовуються Р. Познером, та які висновки робить науковець щодо можливості вирішення проблеми екстерналій?
8. Визначте характерні риси, позитивні та негативні наслідки домінування в суспільстві різних систем власності. За яких обставин здійснюється перехід від однієї системи власності до іншої?

ТЕМА 5
ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

1. Поняття та види трансакцій *(конфлікт; залежність; порядок; трансакції угоди; трансакції раціонування; трансакції управління)*.

2. Визначення трансакційних витрат (Р. Коуз; О. Вільямсом; К. Ерроу; Д. Норт).

3. Класифікація, вимірювання та засоби зменшення трансакційних витрат (Д. Норт; І. Капелюшніков; А. Шастітко; К. Менар; Е. Фуруботн, Дж. Воліс, Д. Норт)

1. Поняття та види трансакцій

Однією із найбільш революційних категорій неоіституційної економічної теорії є категорія трансакційних витрат. Виявлення нової групи витрат, які супроводжують укладання угоди в умовах недосконалих ринків, дало можливість під новим кутом зору подивитися на організацію системи розподілу та обміну правами власності, виділити та охарактеризувати доцільність різних типів контрактів, розробити нові підходи щодо причин утворення організації.

Трансакційні витрати супроводжують операції з відчуження і присвоєння прав власності й свобод, створених суспільством, які Дж. Коммонс і називає трансакціями. Якщо звичайна «акція», або обмін благами, здійснюється миттєво і передбачає переміщення блага, то трансакція – це взаємодія між людьми.

Здійснення трансакції, за Коммонсом, включає три моменти. Перший – конфлікт як сукупність відносин із виключення членами суспільства один одного з доступу до спільної власності. Як було визначено в попередній темі, спільна власність є найбільш нестійкою формою і рано чи пізно викликає конфлікт, пов'язаний з бажанням кожного користувача залишити право експлуатації ресурсу за собою. Другим моментом у здійсненні трансакції є залежність як відображення розуміння членами спільноти зв'язку між власним добробутом та добробутом інших. Результатом взаємодії має бути виникнення порядку, тобто способу розподілу ресурсу, який зменшує ризики його учасників.

Залежно від характеру відносин між контрагентами Дж. Коммонс виділив види трансакцій.

Трансакції угоди (або торгові) являють собою обмін правами власності на основі добровільної угоди. Відносини між контрагентами

обґрунтовує скорочення кількості дітей у країнах з високими доходами на душу населення. Важливою причиною надання переваги якості дітей перед кількістю є необхідність збільшувати капіталовкладення в кожну дитину для забезпечення їй повноцінного майбутнього. Нарешті «дохід» на інвестиції в дітей у вигляді допомоги в старості є малопрогнозованим, що змушує батьків турбуватися про своє майбутнє в непрацездатному віці шляхом здійснення заощаджень;

- збереження людського капіталу. Для реалізації цієї функції є необхідним ведення домашнього господарства, відповідальність за яке має нести дорослий член сім'ї з меншою альтернативною вартістю заняття домашніми справами. Хоча частіше більшість функцій із забезпечення домашнього комфорту традиційно бере на себе жінка. Або, за умови достатніх доходів, здійснюється передача даних функцій найманій особі, тобто здійснюється купівля послуг з ведення домогосподарства на ринку замість самостійного їх виробництва. Також збереження людського капіталу передбачає прийняття рішення щодо розподілу доходів на поточне та майбутнє споживання, визначення пріоритетів у структурі споживчих благ;
- реалізація людського капіталу. Передбачає участь дорослих членів сім'ї на ринку праці. При цьому здійснюється вибір між варіантом самозайнятості чи праці в якості найманого працівника, легальним чи нелегальним працевлаштуванням, обирається кількість місць працевлаштування, надається перевага національному чи іноземному ринку праці.

4. Типи домогосподарств залежно від виду економічної системи

Характеристика типів домогосподарств надається з урахуванням економічної системи, в умовах якої домогосподарство існує. Адже кожна економічна система задає ті межі, у яких здійснюється реалізація функцій домогосподарств. А. Олійник розрізняє домогосподарства в ринковій, командній та перехідній економіці.

Командна економічна система відрізняється хронічним дефіцитом різних видів благ. Тому, крім звичайних бюджетних обмежень, домогосподарства зіштовхуються з обмеженнями часовими (вимушеність стояти в чергах) та соціальними (наявність чи відсутність блату обумовлює доступ до дефіцитних благ). Причому бюджетні обмеження можуть бути не дуже відчутними, зважаючи на неможливість купити деякі товари при наявності грошей. Має місце високий ступінь залежності домогосподарства від держави. Приватне життя піддається суспільному

навичкам, якими володіли батьки, що пояснює залежність дитини від батьків у виборі спеціальності та здатності самозабезпечення в майбутньому. Сім'я, у разі існування такої можливості, виділяла дитині первинний капітал, сімейні стосунки допомагали в кар'єрному рості, забезпечували дитині певний соціальний статус.

У сучасному світі залежність дітей від батьків є не настільки відчутною. Середня освіта є обов'язковою та надається спеціалізованими закладами. Зростають можливості самостійного вибору професії, оскільки кар'єра в обраній справі в більшій мірі залежить від здібностей людини, ніж її сімейної приналежності. Існування інфраструктури на ринку праці, розгорнутих мереж фінансових, страхових закладів зменшують роль сім'ї в процесі пошуку виду діяльності, який би забезпечив як самореалізацію, так і засоби існування. Відповідно, сучасні покоління є менш залежними від знань та досвіду батьків, а також мають більше шансів стати незалежними від сімейної опіки. Економічна самостійність дітей дозволяє їм обирати партнера без обов'язкової згоди батьків, що для традиційної сім'ї було майже неможливо, а також розлучатися без втрати досягнутого соціального статусу.

Характерною рисою традиційної сім'ї Г. Беккер називає наявність лідера та чіткий розподіл видів діяльності між членами сім'ї: як правило, чоловік, турбувався про матеріальне забезпечення, перебуваючи учасником ринку праці, тоді як на жінку покладалися обов'язки щодо ведення домогосподарства, народження та виховання дітей. Сучасним сім'ям більш властива відсутність явного лідера, зважаючи на те, що обидва члени подружжя працюють, внаслідок чого частину домашньої роботи жінки намагаються перекласти на чоловіків.

Отже, на даний момент частина функцій сім'ї виконується ринковими інститутами. Тому сучасна сім'я відіграє дуже важливу, але не настільки вирішальну роль у порівнянні з традиційною.

3. Функції домогосподарства

Аналізуючи функції домогосподарства, ми також будемо використовувати погляди Г. Беккера на економічні аспекти взаємовідносин у сім'ї. Основними функціями можна визначити такі:

– формування людського капіталу. Як доводить досвід європейських країн, реалізація даної функції залежить від альтернативної вартості народження та виховання дітей. Залучення жінок на ринок праці з можливістю отримувати високу заробітну плату мотивує сім'ю відмовлятися від великої кількості дітей. Аналогічно, наявність інших варіантів інвестицій або бажання витрачати доходи сім'ї на придбання благ поточного споживання також

є симетричними, тобто обидві сторони мають рівні права, обов'язки, можливості захисту своїх прав у випадку порушення їх іншою стороною. Для здійснення трансакції угоди кожний її потенційний учасник має усвідомлювати власну вигоду, як, наприклад, кредитор і позичальник, роботодавець та найманий робітник. У кожному конкретному випадку зацікавленість сторін у здійсненні трансакції може бути неоднаковою, але лише взаємний інтерес є гарантією підписання контракту.

Наявність в однієї зі сторін закріпленого права приймати рішення відносно іншої сторони передбачають трансакції управління. Якщо трудовий контракт є прикладом трансакції угоди, то організаційні розпорядження, які отримує працівник, перебуваючи в якості підлеглого, є проявами трансакції управління. Вона, на відміну від першого виду, пов'язана не з перерозподілом благ, а з їх виробництвом, і має місце у відносинах ієрархії.

Трансакції раціонування передбачають взаємодію між людьми та органом управління, який виконує функцію специфікації прав власності. Тут також має місце асиметричність правового стану. Рішення міських органів влади щодо прийняття бюджету, від якого залежатиме фінансовий стан бюджетних організацій, рішення арбітражного суду є прикладами трансакцій раціонування. Дані трансакції не виключають переговорного процесу та звернень з боку сторони, відносно якої здійснюється раціонування. Але лише одна сторона має виключне право приймати кінцеве рішення.

2. Визначення трансакційних витрат

Будь-яка трансакція супроводжується додатковими витратами. Трансакційні витрати протиставляються трансформаційним – витратам, які супроводжують процес фізичної зміни матеріалу, наслідком чого є виникнення продукту, що має цінність. В ідеальному натуральному господарстві наявний лише останній вид витрат, оскільки при такому способі організації економічної діяльності виключається обмін. Трансакційні витрати не пов'язані безпосередньо із процесом створення вартості, вони супроводжують операції з відчуження і присвоєння прав власності й свобод.

Трансформаційні та трансакційні витрати є взаємодоповнювальними та до певної міри взаємозамінними. Наприклад, вертикальна інтеграція фірми-виробника сільгосппродукції та фірми-переробника дозволяє досягти ефекту масштабу через зменшення обох видів витрат. Але подальша інтеграція може сприяти скороченню трансформаційних, але росту трансакційних витрат.

Існує немало визначень трансакційних витрат, кожне з яких вказує на найбільш суттєвий їх аспект, з точки зору різних авторів. Наприклад:

- витрати функціонування ринку або витрати функціонування механізму цін. Надаючи таке визначення, Р. Коуз протиставив трансакційні витрати внутрішньофірмовим, де перші виникають між рівноправними суб'єктами ринку у зв'язку з необхідністю пошуку інформації, ведення переговорів, захисту виконання контрактів, а інші – всередині фірми, де всі учасники, на відміну від ринку, об'єднані спільною метою і працюють в умовах ієрархії та підконтрольності. Власне кажучи, категорія трансакційних витрат була запропонована Коузом для пояснення причин виникнення фірми, яка має протистояти ринку, сприяючи економії пов'язаних з його функціонуванням витрат;
- витрати, що виникають у процесі обміну індивідами правами власності в умовах неповної інформації (О. Вільямсон);
- витрати експлуатації економічних систем (К. Ерроу): визначення, у якому підкреслюється всезагальний характер трансакційних витрат. За словами Ерроу, «подібно до того, як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпилюючи енергію у формі тепла, так і трансакційні витрати перешкоджають рухові ресурсів до користувачів, для яких вони представляють найбільшу цінність, «розпилюючи» корисність цих ресурсів по ходу економічного процесу»;
- витрати на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну і витрати на забезпечення прав і примусу до їх дотримання (Д. Норт).

Як бачимо, у більшості визначень трансакційні витрати тлумачаться як такі, що властиві ринку. Невизначеність ринкового середовища, недостатність цінових сигналів для прийняття рішення про купівлю-продаж, незахищеність економічних агентів вважаються першопричинами виникнення додаткових витрат, що здійснюють обмежуючий вплив на процеси обміну. Але, як буде зрозуміло з класифікацій трансакційних витрат, вони супроводжують не лише ринковий вибір, але і діяльність всередині фірми, оскільки і в тому, і в іншому середовищі допускається суперечність інтересів і пов'язаний з нею ризик втрат.

3. Класифікація, вимірювання та засоби зменшення трансакційних витрат

У визначенні Норта вже було запропоновано два види трансакційних витрат. Їх класифікацій, як і визначень, існує немало, тому ми зупинимося на найбільш оригінальних.

бажання організувати частину життя за допомогою рутин, що дає можливість витрачати вивільнений час на здійснення ринкової діяльності. Якщо протиставити домогосподарство як організацію ринку як стихії, то зрозумілим є бажання створити осередок захищеності і спокою, де людина може залишатися сама собою та відновлювати сили для дій в умовах ринку. Хоча з іншого боку, домінування рутин у житті людини часто стає причиною руйнування домогосподарства.

В основі організації в класичному смислі даного терміна полягає контракт про найом. А. Олійник вважає, що основою домогосподарства також є даний тип контракту, зважаючи на наявність обумовлених прав та обов'язків його учасників. Але слід взяти до уваги, що делегування повноважень та контроль з боку сторін частіше є взаємними, і далеко не усім домогосподарствам властивий яскраво виражений поділ учасників на принципала та агента. За іншими ознаками домогосподарство може бути названо організацією. Зокрема, його члени об'єднані спільною метою; у ньому наявні як матеріальні, так і людські ресурси, при чому кожен учасник домогосподарства є специфічним ресурсом; у даній організації має місце поділ праці, а також наявна система мотивації, хоча, як правило, неформальна.

З точки зору Беккера, основною метою утворення домогосподарства (у термінології даного автора – сім'ї) є підвищення добробуту її учасників у порівнянні з поодиноким життям. Хтось намагається підвищити матеріальний добробут, інших цікавить можливість забезпечення кар'єрного росту внаслідок використання (або наявності) сімейних стосунків, але, можна сподіватися, більшість вбачає шляхи підвищення добробуту в організації більш комфортного життя з близькою людиною, що в певній пропорції передбачає як психологічний, так і матеріальний комфорт.

2. Еволюція сім'ї в процесі розвитку економічних відносин

Погляди Г. Беккера на еволюцію сім'ї дозволяють виявити економічні причини втрати значимості сімейних цінностей у розвинутих країнах останнім часом.

Традиційна сім'я створювалася в умовах вищого ступеня невизначеності навколишнього середовища. Слабка специфікація прав власності, відсутність засобів швидкого отримання та перевірки інформації в докапіталістичних суспільствах створювали додаткові ризики. Відповідно, приналежність до сім'ї була необхідною з метою захисту від зовнішньої невизначеності. Сім'я виконувала безліч важливих функцій, багато з яких на даний момент виконуються ринковими інститутами. Так, у межах сім'ї надавалася початкова освіта, здійснювалося навчання професійним

ТЕМА 9
ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ОРГАНІЗАЦІЯ

1. Сім'я та домогосподарство *(рутина; специфічні ресурси; контракт про найом)*.

2. Еволюція сім'ї в процесі розвитку економічних відносин *(традиційна сім'я; сучасна сім'я)*.

3. Функції домогосподарства *(формування людського капіталу; збереження людського капіталу; реалізація людського капіталу)*.

4. Типи домогосподарств залежно від виду економічної системи *(домогосподарство ринкового типу; домогосподарство командного типу; домогосподарство перехідного типу)*.

1. Сім'я та домогосподарство

В економічній літературі можна знайти матеріали як з економіки домогосподарства, так і з економіки сім'ї. Домогосподарство є в більшій мірі економічним терміном, тоді як термін «сім'я» використовують не стільки в економіці, скільки в соціології, психології та інших науках. Ще одна відмінність домогосподарства – наявність спільного бюджету в його членів, тоді як члени однієї сім'ї можуть мати відокремлені бюджети.

Прикладом дослідження економіки сім'ї, а саме, причин її створення, дії механізму шлюбного ринку, особливостей вибору між кількістю дітей та їх якістю, динаміки розлучень, еволюції інституту сім'ї є дослідження Г. Беккера. Основна заслуга даного науковця визначена у формулюванні обґрунтування присудження йому Нобелівської премії в 1992 р.: за «розповсюдження сфери мікроекономічного аналізу на цілий ряд аспектів людської поведінки та взаємодії, включаючи неринкову поведінку». Беккер аналізує економічні аспекти людських взаємовідносин, пов'язаних з появою та існуванням сім'ї, і для нього принциповим є використання саме такого терміна.

Ми будемо надавати перевагу терміну «домогосподарство», час від часу звертаючись до результатів дослідження сім'ї Г. Беккера.

Отже, домогосподарство – це група людей, об'єднаних спільними задачами, місцем проживання, бюджетом і зазвичай сімейно-родинними зв'язками. А. Олійник основними причинами його створення називає потребу в існуванні навколо людини передбачуваного середовища,

Класифікацію витрат за змістом можна розглянути в тлумаченні російських авторів. І. Капелюшніков, зважаючи на результати аналізу зарубіжних публікацій, вказує на існування:

- витрат пошуку інформації (щодо цін, місцезнаходження потенційних постачальників, якості товарів, що пропонуються);
- витрат ведення переговорів (наприклад, представницькі витрати, укладання та оформлення контрактів, витрати на отримання конфіденційної інформації щодо контрагента, яка дає можливість укріпити власні позиції в переговорному процесі);
- витрат вимірювання (визначення якісних характеристик благ, у процесі чого мають місце витрати на вимірювальну техніку, проведення заходів з вимірювання та витрати, що виникають у результаті помилок);
- витрат специфікації і захисту прав власності (судові витрати, витрати на відновлення порушених прав та втрати внаслідок недостатньої їх специфікації);
- витрат опортуністичної поведінки.

Найбільш цікавою складовою трансакційних витрат, яка виділяється і в інших класифікаціях, є витрати опортуністичної поведінки. Останню визначають як спосіб дій економічного агента відповідно до власних інтересів всупереч інтересам організації, суспільства, як «переслідування власного інтересу, що доходить до віроломства». Як правило, опортунізм передбачає порушення деяких моральних норм: чесності, відповідальності, поваги до інших, сумлінного ставлення до виконання власних обов'язків. Це тягне за собою додаткові витрати тих осіб, чиїми інтересами нехтує опортуніст.

На передконтрактній стадії (до укладання контракту) опортунізм приймає форму несприятливого відбору. Подібна проблема виникає завжди, коли один контрагент підбирає партнера, будучи недостатньо обізнаним щодо якості товарів і послуг, що пропонуються потенційними постачальниками. Покупець визначає для себе максимально прийнятну ціну, припускаючи, що загальна пропозиція включає блага як високої, так і низької і середньої якості. Зрозуміло, що середньозважена ціна покупця буде меншою за ціну продавця високоякісних благ. Тому останні витісняються з ринку товарами і послугами меншої якості.

У якості прикладу розглянемо ринок автомобілів, що були в користуванні. Припустимо, на даному ринку зустрічаються 160 покупців та 160 продавців, кожний з яких є власником одного автомобіля. Співвідношення високоякісних, середньоякісних та низькоякісних автомобілів, а також ціни попиту і пропозиції, що склалися, визначені в таблиці (див. табл. 5.1):

Таблиця 5.1

Категорія якості автомобіля	Частка автомобілів відповідної категорії	Ціна попиту (тис. гр. од.)	Ціна пропозиції (тис. гр. од.)	Потенційна величина виграшу покупців та продавців (тис. гр. од.) ((ціна попиту – ціна пропозиції) × частка автомобілів × кількість покупців
Високої якості	0,5	50	48	160
Середньої якості	0,25	40	36	160
Низької якості	0,25	30	28	80

Для покупця ціна, яку він готовий сплатити, складає:

$$0,5 \times 50 + 0,25 \times 40 + 0,25 \times 30 = 42,5 \text{ тис.}$$

Вона є вищою в порівнянні з ціною пропозиції низькоякісних та середньоякісних автомобілів (які, відповідно, можуть бути придбані) та меншою за ціну пропозиції високоякісних автомобілів (які витісняються з ринку).

Подібна ситуація виникає і при наймі роботодавцем працівників. Заробітна плата, що вимагається найбільш кваліфікованими претендентами, може бути вищою, ніж заробітна плата, яку роботодавець готовий запропонувати, виходячи з власного уявлення про співвідношення претендентів різної кваліфікації. У результаті, як кажуть, «лимони витісняють сливи», тобто роботодавець втрачає можливість найняти кращих співробітників (А. Шастітко).

З метою усунення екстерналій, що обумовлюються передконтрактним опортунізмом (негативних – з боку гірших працівників відносно кращих, позитивних – з боку кращих працівників відносно гірших) використовуються, по-перше, сигнали (у випадку з наймом працівників такими сигналами будуть диплом про освіту, попередні анкета чи тест, рекомендації), а по-друге, так зване меню контрактів. Воно являє собою сукупність пропозицій з боку роботодавця щодо умов праці та оплати, з якої потенційний працівник обирає ту, що найкраще відповідає його очікуванням та здібностям.

Формою післяконтрактного опортунізму є моральний ризик. Він виникає внаслідок браку інформації в однієї сторони угоди щодо намірів та дій іншої. Різновидом морального ризику є ухилення (shirking), тобто робота з меншою продуктивністю в порівнянні з очікуваною роботодавцем. Іншим різновидом є здирництво (holding-up), до якого вдаються власники специфічних ресурсів, наприклад, унікальних знань

4. На ринку зерна скороченню витрат на контроль за виконанням контрактів буде сприяти:

а) об’єднання фірм виробників зерна та борошна;

б) організація торгової біржі з продажу зерна;

в) проведення агресивної рекламної політики фірмою-постачальником зерна;

г) укладання пайових контрактів.

5. Встановлюючи стійкі ціни на тривалий період, фірма може переслідувати мету:

а) сприяти зменшенню витрат покупця на вимірювання;

б) сприяти зменшенню витрат покупця на пошук інформації;

в) сприяти зменшенню витрат післяконтрактного опортунізму;

г) сприяти зменшенню витрат передконтрактного опортунізму.

Питання для обговорення

1. Наведіть аргументи захисників та противників погляду на сутність ринку, як організації.
2. Які ознаки організації має ринок?
3. Визначте, які норми та інститути сприяють скороченню витрат пошуку та перевірки інформації.
4. Доведіть, що порушення вимог ринку досконалої конкуренції може сприяти зменшенню витрат укладання контракту.
5. Визначте, які дії суб’єктів господарювання здатні зменшити післяконтрактні витрати на контроль та забезпечення виконання контрактів

– вертикальна та горизонтальна інтеграція. Вертикальна є доцільною, коли значна частина витрат – довгострокові специфічні неповернені інвестиції;
– державне регулювання: навіть якщо вибір природного монополіста здійснюється на конкурсній основі, існує висока ймовірність зміни умов контракту обраною фірмою в процесі його виконання. Довгострокові контракти, як правило, неповні, що є причиною конфліктів у майбутньому. Тому державне регулювання може бути корисним;
– визначення результатів у приватному порядку третьою стороною: корисно для ситуацій, коли спеціалізовані інвестиції проблематично оцінити при їх передачі, або коли учасники взаємовідносин турбуються про свою репутацію та роблять все, щоб інформація про конфлікти не ставала публічною.

Наявність зазначених способів скорочення трансакційних витрат дозволяє стверджувати, що ринок має ознаки організації, а найбільш вигідні умови обміну забезпечуються в умовах недосконалої конкуренції.

Список рекомендованої літератури

1. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 157-333.

Тести для самоперевірки

1. На відміну від інституційної, неокласична теорія ринку:

а) визнає наявність витрат у процесі обміну, що не включаються до ціни;
б) визначає, що обмін здійснюється в умовах невизначеності;
в) акцентує увагу на обмеженій раціональності учасників обміну;
г) визначає, що ціна включає всі витрати обміну.

2. Відкритий публічний ринок характеризується низькими витратами:

а) опортунізму з боку продавця;
б) на ведення переговорів;
в) опортунізму з боку покупця;
г) пошуку партнера.

3. Горизонтальна інтеграція сприяє:

а) зменшенню витрат пошуку інформації;
б) зменшенню післяконтрактних витрат;
в) зменшенню конкуренції на ринку;
г) всі відповіді правильні.

та навичок, які є необхідними для роботи колективу. Втрата одного з його членів, який є власником специфічного досвіду, принесе збитки команді, що створює можливості для шантажу. Сприятливими для морального ризику обставинами є асиметричність інформації (коли отримання правдивої повної інформації або взагалі не можливе, або пов'язане з високими витратами), одноосібне володіння унікальним ресурсом, невизначеність прав та обов'язків сторін.

В умовах ідеальної конкуренції витрати функціонування ринку мають дорівнювати нулю. Витрати від опортуністичної поведінки, які частіше є внутрішньофірмовими, мали б бути відсутніми в умовах ідеальної організації. Але хоча перед кожним учасником обміну стоїть задача мінімізації трансакційних витрат, не дивлячись на розроблені для цього заходи, взагалі уникнути виникнення даної групи витрат неможливо.

Дещо схожу на запропоновану, але достатньо своєрідну класифікацію надає А. Шастітко. Він визначає, що трансакції супроводжуються витратами виявлення альтернатив, здійснення розрахунків, вимірювання правових та фізичних характеристик благ, укладання контракту, специфікації і захисту прав власності, витратами опортуністичної поведінки.

Припустимо, студент вирішує замовити курсову роботу замість того, щоб писати її самостійно. У яку суму витрат обійдеться йому замовлення? Само собою, буде оплачена вартість курсової роботи. Крім цього, необхідно знайти людину, яка виконає замовлення, або купити готову роботу в Інтернеті. Оскільки існують різні варіанти, витрачається час та гроші на пошук інформації (конкретно, на роботу в Інтернеті, на телефонний зв'язок або відвідування обізнаних друзів, які знають потенційного виконавця). Якщо друзі радять не скачувати з Інтернету (бо викладач зрозуміє, звідки робота), а замовити курсову студентові-старшокурсникові, можуть виникнути представницькі витрати на ведення переговорів. Витрати на вимірювання якісних характеристик блага (пиво або шоколадка) виникнуть у випадку, якщо доведеться попросити експерта (одногрупника-відмінника), щоб він оцінив якість попередніх робіт виконавця. Витрати специфікації прав власності з'являться, якщо виконана курсова буде нагадувати роботу з Інтернету (витрати часу та грошей на пошук аналогів). При виправданні сподівань до суду не звернешся, оскільки вся операція є не зовсім легальною, то ж доведеться продовжити переговори з виконавцем. Останній може вдатися до опортуністичних дій, затягуючи термін передачі курсової або вимагаючи підвищеної оплати. Нарешті, останньою складовою витрат можуть стати втрачені за курсову бали, якщо викладач здогадається про її походження нескладним шляхом опитування студента щодо її

змісту (витрати позалегальної діяльності, які до стандартного переліку трансакційних витрати не включаються).

У класифікації К. Менара, крім витрат на опортуністичну поведінку та інформаційних витрат (вартості кодування, передачі сигналу, розшифрування інформації) виокремлені витрати на виділення та витрати на масштаб. Виникнення витрат на виділення обумовлено різним ступенем технологічної ділимості виробничих операцій, що ускладнює визначення граничного продукту, забезпеченого кожним фактором виробництва. Витрати на масштаб пов'язуються з існуванням системи безособового обміну, що вимагає коштів на забезпечення дотримання контрактів.

Е. Фуруботн розглядає структуру трансакційних витрат, зважаючи на характер діяльності, що ними супроводжується. Крім витрат, пов'язаних з функціонуванням ринку, даний автор виокремлює управлінські витрати (впровадження, підтримки та зміни організації) та політичні (створення, підтримки, зміни політичних систем).

Відносно стадії контрактного процесу розрізняють трансакційні витрати Дж. Воліс та Д. Норт. Витрати ex ante виникають до виникнення акту обміну (наприклад, на отримання інформації), ex interim – у процесі обміну (оплата послуг нотаріуса, страхування), ex post – внаслідок здійснення обміну (на вимірювання якості отриманих благ та захист прав, зазначених у контракті).

Негативний вплив трансакційних витрат на економічну взаємодію проявляється в рості вартості трансакцій, причому непропорційно для сторін, що беруть у них участь. З точки зору А. Шастітко, ці витрати:

- не дозволяють вичерпати взаємні вигоди обміну (оскільки певні кошти спрямовуються на дотримання умов обміну);
- обмежують можливості реалізації принципу порівняльних переваг у торгівлі;
- перешкоджають пошуку нових можливостей використання відомих ресурсів;
- є перешкодою для зміни існуючих правил гри.

Питання вимірювання трансакційних витрат до певної міри було вирішене Дж. Воллісом та Д. Нортом. Дані автори запропонували способи вимірювання трансакційних витрат для таких типів відносин:

1) відносини між окремими покупцями і продавцями. З погляду споживача трансакційними будуть витрати, що не входять до ціни, яка сплачується продавцеві, з погляду продавця – це всі витрати, яких би не було, якби він продавав товар сам собі. З точки зору оцінки, трансакційні витрати, що виникають в процесі купівлі – продажу,

- бренд: виступає як своєрідна гарантія. Бренд є специфічним активом, і споживач сподівається, що інвестиції в нього виробником є виправданими, адже останній, у випадку виявлення неякісних товарів понесе великі збитки;
- приховування інформації: реалізація деяких товарів (фруктів, наприклад) у запечатаних упаковках не дає можливості споживачу отримати інформацію про кожну одиницю з даної упаковки. Якщо продавцю вдається переконати споживача в однорідній якості товарів, для останнього приховування інформації дає можливість зменшити витрати на вимірювання;
- вертикальна інтеграція: також призводить до економії витрат на вимірювання, адже об'єднання постачальника та споживача в єдину фірму виключає можливість шантажу з боку кожного з них;
- горизонтальна кооперація: витрати на пошук та перевірку інформації розподіляються між усіма учасниками. Відповідно, скорочуються витрати на ведення цінових війн, забезпечується висока якість товару, яка б виправдовувала витрати на рекламу.

2) витрат укладання контракту:

- встановлення стійких цін, можливо, з офіційним їх оголошенням: сприяє скороченню витрат на опортуністичну поведінку як з боку продавців, так і з боку покупців, формує довірчі відносини між ними. Якщо є необхідність, коригуванню піддається не ціна, а кількість товарів, що постачаються. До такого кроку споживачі ставляться з більшим порозумінням, ніж до зміни ціни;
- створення бар'єрів входу-виходу: забезпечує такий набір учасників ринку, кожен з яких заслуговує на довіру. Ідеалом подібного ринку є біржа, де забезпечується повна інформація про учасників, а їх репутація підтримується попередньою роботою та загрозою бути вилученим з ринку.

3) післяконтрактних витрат на контроль та забезпечення виконання контрактів:

- перевищення ринкових цін над конкурентними: виступає гарантією якості, оскільки при невиправданні високих цін фірма ризикує втратити ринок та не відшкодувати інвестиції в «бренд-капітал». Є доцільним для випадків, коли мінімальна ціна невідома споживачам, а якість товару значно залежить від суб'єктивних оцінок та не може бути легко виміряна третьою особою. Але: ціна має сприйматися як індикатор якості;
- франчайзинг: передбачає прямий контроль за поведінкою держателя франшизи при збереженні ним юридичної незалежності, що наближає даний різновид відносин до вертикальної інтеграції;

витрати опортунізму (єдина гарантія якості товару – репутація продавця) та витрати ведення переговорів;

– ремісничa лавка. На такому ринку зростають витрати пошуку інформації, оскільки пропозиція товарів представлена кількома продавцями, а товари мають відмінні характеристики, але зменшується ймовірність опортунізму;
– ярмарок: передбачає зосередження великої кількості продавців у відомому місці в певний час. Даний тип ринку характеризується низькими витратами пошуку інформації та опортунізму, якщо організатор ярмарку забезпечує дотримання продавцями правил торгівлі. Відносно високими будуть витрати ведення переговорів та укладання контакту;
– біржа: складна ринкова організація, яка дозволяє знижувати всі трансакційні витрати завдяки розробці стандартних правил торгівлі та контролю за їх виконанням;
– універсальний магазин: передбачає наявність широкого асортименту товарів, гарантії якості, відсутність торгу, що також дозволяє знижувати трансакційні витрати.

2. Способи підвищення ефективності ринкових взаємовідносин

Якщо ринок є організацією, то мають існувати механізми, які впорядковують взаємодію між його суб'єктами. Деякі з них можна назвати інститутами, інші – нормами, але головне, що їх об'єднує – це забезпечення економії різних типів трансакційних витрат:

1) витрат пошуку та перевірки:

– реклама. Особливо корисною вона є для товарів, що оцінюються дослідним шляхом. При пошуку таких товарів від реклами не чекають об'єктивної інформації, а сприймають її як повідомлення про наявність товару. Менш корисною визнається реклама товарів, якість яких оцінюються в процесі пошуку. При виборі таких товарів на рекламу покладаються великі сподівання, які часто не виправдовуються. Це призводить до втрат рекламодавця в майбутньому;
– надання гарантій якості: гарантійне обслуговування сприймається споживачами як сигнал про якість товару, що сприяє економії витрат на вимірювання;
– пайові контракти: прикладом такого контракту може бути угода про гонорар між автором та видавництвом. Розподіл ризиків між двома сторонами та, відповідно, зменшення ризику кожної з них дозволяє уникнути детального дослідження ринку;

можна розділити на два види: витрати, що легко можуть бути оцінені (витрати на рекламу, найом агентів з продажу, страхування титулу власності), та витрати, які оцінити проблематично (витрати часу на вивчення характеристик товару, витрати на створення репутації). Остання група витрат може бути визначена лише через величину альтернативних витрат;

2) внутрішньофірмові відносини. Для оцінки витрат, що супроводжують внутрішньо фірмові трансакції, слід виділити професії, що безпосередньо пов'язані з виконанням трансакційних функцій (придбання ресурсів, розподіл виробленого продукту, контроль за виконанням трансакційних функцій) та вирахувати заробітну плату зайнятих у відповідному секторі;

3) виробництво послуг фірмами – посередниками різних видів. Волліс та Норт запровадили поняття трансакційного сектора, основна діяльність якого пов'язана з наданням трансакційних послуг (оптова та роздрібна торгівля, страхування, банківський сектор, операції з нерухомістю, витрати на апарат управління в інших галузях, витрати держави на судову та правоохоронну діяльність). Обчислення вартості послуг трансакційних галузей дає уявлення щодо відповідних трансакційних витрат користувачів даними послугами. За розрахунками науковців, частка трансакційних послуг у ВВП США, що надаються приватним сектором, зросла з 23 % у 1870 р. до 41 % у 1970 р., а частка трансакційних послуг, що надаються державою, зросла з 3,6 % у 1870 р. до 13,9 % у 1970 р. Причинами, що сприяли такому росту трансакційного сектору, називають: зростання витрат специфікації та захисту контактів внаслідок поглиблення спеціалізації та розвитку деперсоналізованого обміну; технологічні зміни, які забезпечують можливість досягнення ефекту масштабу крупними фірмами зі складною системою внутрішньофірмових господарських та організаційних відносин.

Трансакційні витрати мають місце в будь-якій економічній системі, але кожна з них відрізняється своєю інституційною структурою, призначення якої – сприяти їх зменшенню. Повернемося до нашого прикладу із замовленням курсової роботи. Які інструменти допоможуть студенту скоротити витрати, пов'язані із замовленням?

По-перше, наявність спеціалізованих сайтів дозволить скоротити час на пошук роботи в Інтернеті. Якщо потенційні виконавці робіт потурбуються про розповсюдження реклами про свою діяльність, а також матимуть бездоганну репутацію, це сприятиме скороченню витрат як на пошук виконавця, так і на вимірювання якісних характеристик блага. Усіх перелічених витрат, а також витрат на укладання контракту можна буде уникнути у випадку наявності довгострокових відносин з виконавцем. Варіант постійного співробітництва також сприятиме

зменшенню передконтрактного опортунізму. Отже, спеціалізовані ринки (біржі), реклама, довгострокові контракти – це неповний перелік інститутів, які підвищують ефективність ринкових трансакцій.

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 96-182.
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с. – С. 67-92.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990.
4. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 123-172.
5. Кузьминов И.Я. Курс институциональной экономики. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2006. – 442 с. – С. 187-281.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 5.
8. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. Дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 53-87.
9. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 188-289.

Тести для самоперевірки

1. За Коммонсом, трансакції раціонування характеризуються тим, що:

а) місце управляючої сторони посідає колективний орган;
б) правові відносини між її учасниками є симетричними;
в) її об’єктом є права на блага, обмін якими здійснюється;
г) вона передбачає обмін права приймати рішення на дохід.

2. На відміну від трансформаційних, трансакційні витрати:

а) виникають у процесі зміни фізичних характеристик блага;
б) завжди скорочуються з ростом розміру фірми;
в) перешкоджають Парето-оптимальному розподілу ресурсів;
г) є позитивними за умови досконалої конкуренції.

3. Інституційні зміни обумовлюють динаміку:

а) трансакційних та трансформаційних витрат;
б) трансакційних витрат;
в) трансформаційних витрат.

витрат, що супроводжують обмін, та обмежена раціональність учасників. За таких припущень ринковий обмін за відсутності будь-якого регулювання не міг би відбутися. Загроза опортунізму з боку суб’єктів ринку перешкоджала б здійсненню будь-яких угод. Виходячи з цього, інституціоналісти починають досліджувати ринок з точки зору пошуку ефективних способів вирішення проблеми ринкової організації, пов’язаної з трансакційними витратами.

За позитивних трансакційних витрат кожний учасник ринку зацікавлений у наявності інститутів, які регулюють торгівлю певними видами товарів. Це сприяє росту корисності учасників ринку в порівнянні із ситуацією неорганізованого обміну.

Отже, мета такої організації як ринок – створення ефективного обміну, зниження витрат на пошук, перевірку, контрактацію, виконання контрактів та контроль за ним.

Розкриємо більш докладно зміст інституційних припущень щодо ринкової взаємодії:

- ціни можуть бути стійкими та не реагувати на зміну попиту та витрат. Так, згідно з дослідженням Карлтона, ступінь варіативності ціни суттєво залежить від галузі. Бліндер, узагальнюючи цінову політику 25 тис. фірм США, робить висновок, що 55 % компаній змінюють ціни не частіше одного разу на рік;
- ціна – лише одна з умов контракту, крім неї обговорюються якісні характеристики продукту;
- конкуренція не є природним станом ринку, вона існує лише в рамках колективно встановлених меж у явній («видима рука» держави) або неявній («невидима рука») формі;
- контрактація можлива між учасниками, які володіють інформацією один про одного.

З урахуванням даних припущень інституціоналісти приходять до єретичного, з точки зору неокласичних позицій, висновку: відхилення реальної ситуації на ринку від ситуації досконалої конкуренції можуть сприяти економії трансакційних витрат, а значить, росту ефективності діяльності його учасників.

Розглянемо ключові типи ринків, кожний з яких має свою специфіку організації:

- відкритий публічний ринок. Продавці розташовуються під відкритим небом в місцях, де поява покупців є найбільш ймовірною. Переговори між ними, як правило, передбачають торг. Ціна благ є відносно невисокою, оскільки продавець уникає сплати обов’язкових витрат (оренда, податки). За такого типу ринку низькими будуть витрати пошуку партнера, але високими –

ТЕМА 8
ТЕОРІЯ РИНКУ

1. Ринок як різновид організації та її протилежність *(ефективний обмін; конкуренція; трансакційні витрати).*

2. Способи підвищення ефективності ринкових взаємовідносин *(реклама; гарантії якості; бренд; пайові контракти; інформаційна політика; цінова політика; горизонтальна інтеграція; вертикальна інтеграція; бар'єри входу-виходу; франчайзинг).*

1. Ринок як різновид організації та її протилежність

Визнання ринку організацією є доволі спірним питанням. Справа в тому, що в рамках даної структури відсутнє централізоване керівництво, а значить, і ієрархія відносин, і проблема «принципал – агент» між його учасниками. Багато інституціоналістів, у тому числі Р. Коуз, О. Вільямсон протиставляють ринок фірмі, яка найбільш повно уособлює організацію. За словами Вільямсона, якщо ринок – це сукупність повних короткострокових контрактів обміну, то фірма – це довгострокові неповні контракти, що укладаються між власниками капітальних активів та робочої сили й обумовлюють асиметрію прав між ними по відношенню до ресурсів.

З другого боку, ринок визначають як сукупність взаємовідносин продавців і покупців, росту корисності яких він має сприяти. Тому можна протиставити обмін, як хаотичний, випадковий процес, та обмін на ринку, який у такому разі виступає як певний організований механізм, як соціальний устрій, призначений для здійснення обміну, що повторюється, між множиною його учасників.

Саме таку логіку пропонує Е. Фуруботн, обгрунтовуючи необхідність дослідження ринку в якості організації. Даний науковець, з використанням результатів досліджень Барцеля, Нельсона, Вільямсона та інших є одним з небагатьох авторів комплексних робіт з інституційної економіки, які приділяють належну увагу ринку в якості організації. Тому на основі його аналізу ми і розглядаємо інституційну теорію ринку.

У межах неокласичної теорії ринок привертає увагу в тій мірі, у якій той чи інший тип конкуренції обумовлює особливості формування ціни. Припускається, що обмін є миттєвим, тобто він не потребує здійснення витрат, що не включаються до ціни. Тоді як базові припущення щодо ринкової взаємодії з боку інституціоналістів – невизначеність, в умовах якої вона здійснюється, наявність трансакційних

4. Ймовірність здирництва, перш за все, пов'язана з:

а) асиметричністю інформації;

б) масштабом діяльності організації;

в) ступенем специфічності активів, що використовуються у фірмі;

г) проблематичністю визначення внеску кожного члена колективу в кінцевий результат.

5. Поява Інтернет-технологій найбільше сприяє скороченню трансакційних витрат:

а) ex ante;

б) ex interim;

в) ex post.

6. За Воллісом та Нортом, трансакційні витрати у внутрішньофірмових відносинах можуть бути виміряні:

а) через величину альтернативних витрат;

б) через вартість послуг трансакційних галузей;

в) як заробітна плата працівників, що виконують трансакційні функції.

Питання до обговорення

1. Що називають трансакцією, та які їх види виділяє Дж. Коммонс?
2. Перелічіть основні відмінності трансакційних та трансформаційних витрат (наприклад, з точки зору прогнозованості, впливу їх динаміки на взаємовідносини між суб'єктами економіки тощо).
3. Назвіть найбільш оригінальні, з вашої точки зору, класифікації трансакційних витрат. Що розуміють під зовнішніми та внутрішніми трансакційними витратами? Наведіть приклади на різні види трансакційних витрат.
4. Наведіть приклади з історії, коли певна подія національного масштабу призводила до суттєвого росту (зменшення) того чи іншого виду трансакційних витрат організацій.
5. Назвіть два види трансакційних витрат, які, з вашої точки зору, є найбільшими в економіці України. Обгрунтуйте.
6. Проаналізуйте динаміку різних видів трансакційних витрат в українській економіці з початку 90-х років до нашого часу. Які основні фактори її обумовлювали?

ТЕМА 6
ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ

1. Поняття контракту.
2. Контрактний процес *(підбір контрагента; оптимальний контракт; реалізація контракту; асиметричність інформації; передконтрактний опортунізм; післяконтрактний опортунізм)*.
3. Вибір типу контракту *(схильність до ризику; форма раціональності; асиметричність інформації; опортунізм; контракт про продаж; контракт про найм)*.
4. Юридична класифікація контрактів *(класичний контракт; неокласичний контракт; імпліцитний контракт).*

1. Поняття контракту

Економічна та соціальна взаємодія між індивідами та організаціями реалізується у формі контрактів. Всі дії економічних агентів, що передбачають залучення на добровільних засадах інших суб'єктів, спрямовані або на укладання, або на виконання контрактів. Тому для забезпечення вигідності та безпеки взаємодії для кожної зацікавленої сторони важливими є вибір виду контракту та визначення умов контрактації.

Контрактом називають угоду про обмін повноваженнями та їх захист, що є результатом усвідомленого і вільного вибору індивідів у заданих інституційних межах. Контракт містить сукупність правил, які структурують у просторі й часі обмін між двома та більше економічними агентами шляхом визначення прав, якими обмінюються сторони, обов'язків та механізму їх дотримання.

Без доведень приймається, що жадна угода, укладена під тиском, без бажання та всупереч інтересам однієї зі сторін, не є контрактом. Він укладається на принципах взаємності та добровільності, тому не може вважатися контрактом вилучення грабіжником гаманця у перехожого або взаємовідносини між господарем та рабом.

Контракт не обов'язково передбачає підписання переліку умов на білому папері. Кожен з нас протягом дня укладає безліч неформальних контрактів. Ми купуємо товари і послуги, домовляємося з домочадцями, хто приготує їжу та помиє посуд, розподіляємо обов'язки з колегами по навчанню або роботі. Деякі з укладених контрактів виконуються протягом кількох хвилин, інші зв'язують нас на тривалий період життя. І всі контракти, незалежно від ступеня формалізації умов або терміну

Питання для обговорення

1. Запропонуйте різні визначення організації. Що їх об'єднує? Наведіть приклади організації. Обґрунтуйте, чи відповідають наведені Вами приклади ознакам організації.
2. Чим відрізняються інститут та організація? Чому фірму називають і інститутом, і організацією?
3. У чому полягає сутність проблеми «принципал – агент»? Організація скоріше породжує чи вирішує дану проблему?
4. Доведіть, що відносини ринкового характеру походять від контракту про продаж, а відносини організації – від контракту про найм.
5. Докладно проаналізуйте динаміку витрат у випадках, коли функціонування навчального закладу здійснюється у форматі організації та форматі співпраці між незалежними суб'єктами ринку.

організаційної форми. Зміна будь-якого з цих параметрів впливає на величину трансакційних витрат та може примусити надати перевагу іншому типу контракту.

Список рекомендованої літератури

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 8.

Тести для самоперевірки

1. В основі організації покладено такий контракт, як:

а) неокласичний;
б) імпліцитний;
в) класичний;
г) неокласичний або імпліцитний.

2. Яка з даних структур не є організацією:

а) школа;
б) профспілка;
в) компанія друзів;
г) релігійна секта.

3. Формування організаційної структури є найбільш доцільним для випадку:

а) нижчих витрат позалегальності в порівнянні з витратами доступу до закону;
б) низького ступеня специфічності активів;
в) однакової схильності учасників контракту до ризику;
г) укладання контракту в умовах більш-менш визначеного середовище.

4. Яка ознака не є властивою організації:

а) наявність після контрактного опортунізму як з боку принципала, так і з боку агента;
б) відповідність поведінки агента принципу цілераціональної дії;
в) заміна агентом принципу максимізації корисності на принцип досягнення певного ступеня задоволення;
г) несиметричність виграшу принципала та агента.

5. На відміну від інституту, організація:

а) сприяє економії трансакційних витрат;
б) регулює деперсоніфіковані трансакції;
в) має характеристики чистого суспільного блага;
г) є макроінституційною категорією.

дії, укладаються в певних інституційних межах: купівля благ передбачає процедуру вибору та оплати для споживача, тоді як продавець має забезпечити належне обслуговування і несе відповідальність за якість проданого блага; обов'язки в межах домогосподарства або фірми розподіляються, зважаючи на спільні для учасників правила, що регулюють повноваження сторін та передбачають санкції за порушення більш загальних умов взаємодії.

2. Контрактний процес

У контрактному процесі можна виділити три стадії.

1. Підбір контрагента. Основна проблема, з якою стикаються на даній стадії потенційні учасники, – асиметричність інформації. Невизначеність дійсних намірів кожного обумовлює наявність трансакційних витрат, серед яких – витрати пошуку інформації, витрати вимірювання якості благ, що пропонуються, витрати передконтрактного опортунізму тощо.

2. Укладання оптимального контракту. Такий контракт має бути спрямований на виявлення типу контрагента та визначення його стимулів. Проблема виявлення типу контрагента вирішується шляхом фільтрації (надання контрагенту меню контрактів, з якого йому необхідно обрати призначений для нього) або сигналізування (контрагент надає сигнал, який дозволяє його ідентифікувати). Вибір стимулів обумовлюється розпізнаванням очікуваних контрагентом вигод та його слабких сторін.

3. Реалізація контракту. На даній стадії головна небезпека полягає в післяконтрактному опортунізмі з боку контрагента. Менш ймовірним є післяконтрактний опортунізм з боку партнерів по взаємодії на ринкових засадах, і майже гарантованим є післяконтрактний опортунізм з боку найнятих агентів, взаємодія з якими відбувається в межах однієї організації. Саме на даній стадії визначається, наскільки далекоглядним і ретельним був підбір контрагента, наскільки влучною є розроблена система стимулів.

3. Вибір типу контракту

Основні види контрактів відрізняються за ступенем визначеності умов взаємодії, типом підпорядкування учасників та ступенем специфічності активів, що виступають предметом домовленості.

Залежно від норм поведінки контрагентів, наявності попереднього досвіду співпраці, очікувань відносно один одного, обізнаності щодо намірів потенційних партнерів можливе або повне визначення умов контракту, або окреслення меж, у яких учасники контракту вже після його підписання будуть уточнювати свої права та обов'язки.

Залежно від схильності до ризику буде визначатися бажання учасників або домінувати у відносинах, або співпрацювати на рівних засадах, або підпорядковуватися контрагенту.

Специфічність активів визначає потенційний термін контракту та ймовірність його розриву. За О. Вільямсоном, всі економічні активи можна розділити на дві групи: загального призначення та специфічні. Якщо перші можуть бути без втрат переорієнтовані на інше використання, то максимальний ефект від специфічних активів досягається в межах даного контракту. Вільямсон виділив два типи специфічних активів: фізичний капітал (обладнання, яке створене чи розташоване таким чином, що не може бути використано в інший спосіб без втрати вартості) та людський капітал (професійні знання та досвід працівників, що не можуть бути використані в різних ситуаціях з однаковою ефективністю). За однією з більш сучасних класифікацій прийнято розрізняти неспецифічні активи (дохід від їх використання не перевищує альтернативних витрат), мало специфічні (альтернативні витрати використання ресурсу менші за дохід, що ним забезпечується, але більші за нуль) та ідіосинкратичні (альтернативні витрати практично дорівнюють нулю). Чим більш специфічним є актив, що виступає предметом контракту, тим більше ризикує власник такого активу, оскільки переміщення даного ресурсу до іншого проекту буде супроводжуватися втратами.

Форма раціональності та форма слідування особистісним інтересам є важливими ознаками поведінки, що впливатимуть на вибір контрактної альтернативи.

Сильна форма раціональності дає можливість більш-менш точно передбачити ймовірні обставини та дії за даних обставин. Якщо один або всі потенційні учасники контракту мають необмежені здібності щодо збору та аналізу інформації, або якщо ситуація, що описується в контракті, є простою та звичною, можна казати про сильну форму раціональності одного або всіх контрагентів. Контракт, укладений між ними, не потребуватиме змін чи доповнень у процесі реалізації. У випадку слабкої форми раціональності, яка пояснюється обмеженістю інформації щодо потенційних обставин та дій, матиме місце стихійна контрактація, тобто така, умови якої будуть уточнюватися під час виконання угоди.

Також у якості характеристик поведінки розрізняють різні форми слідування особистісним інтересам. Сильна форма слідування особистісним інтересам підштовхує до опортунізму, що примушує учасників продовжувати узгодження своїх дій після підписання контракту. Слабка або середня форма є запорукою відданості спільним інтересам або об'єктивної неможливості слідувати всупереч їм. Уникнення

З ростом невизначеності також зростає привабливість імпліцитного контракту завдяки забезпеченій ним можливості коригування відносин сторін (див. рис. 7.2):

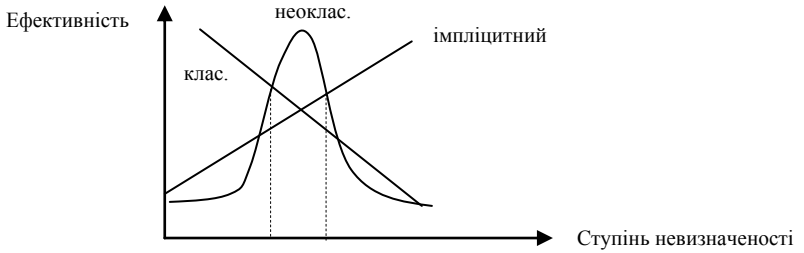

Рис. 7.2. Вибір типу контракту з урахуванням ступеня невизначеності

За умови однакової схильності сторін до ризику кращим визначається класичний контракт, тоді як відносини між сторонами, одна з яких нейтральна до ризику, а інша є його противником, краще узгоджувати за допомогою імпліцитного контракту.

З ростом складності угоди, що залежить від кількості повноважень, якими обмінюються сторони, та обсягу інформації, необхідного для специфікації умов угоди, знижується привабливість як класичного, так й імпліцитного контракту. Тому найкращий варіант для найбільш складних угод – неокласичний контракт.

За умови ефективності діяльності правоохоронних органів збільшується привабливість класичного контракту, оскільки він передбачає залучення судових органів для вирішення конфліктів. Легальна діяльність вимагає витрат на реєстрацію, отримання дозволів, сплату податків, виконання соціальних зобов'язань по відношенню до працівників тощо. Перевага імпліцитному контракту надається у випадку високих витрат доступу до закону в порівнянні з витратами позалегальності. Витрати позалегальності включають: витрати втраченої вигоди, обумовлені необхідністю обмежувати маркетингову комунікаційну політику; витрати на ведення подвійної бухгалтерії; втрати, пов'язані з вимушеною відмовою від державної підтримки; втрати внаслідок заниження вартості нелегального бізнесу та обмеження можливості укладання довгострокових контрактів; витрати на позалегальні процедури вирішення конфліктів.

Нарешті, при виборі типу контракту не можна не враховувати характеристики інституційного середовища, а саме, систему оподаткування, сертифікації, законодавчі обмеження на запровадження тієї чи іншої

проведення переговорів, укладання контрактів. З іншого боку, функціонування організації також пов'язано з трансакційними витратами, що виникають при укладанні контракту про найом. Тому постає питання про оптимальний розмір організації, тобто такий, за якого сумарні трансакційні витрати будуть мінімальними.

2. Фактори виникнення організації

Аналізуючи фактори, що сприяють утворенню організації, А. Олійник визначає серед них такі:

- ступінь специфічності активів, з приводу яких здійснюються угоди;
- ступінь невизначеності, що супроводжує реалізацію контракту;
- ступінь схильності сторін контракту до ризику;
- ступінь складності угоди;
- співвідношення ціни доступу до закону та ціни позалегальності;
- характеристики інституційного середовища.

Пошук оптимального розміру організації Олійник ототожнює з пошуком оптимального контракту, класичного, неокласичного чи імпліцитного, аналізуючи закономірності між кожним з даних факторів та витратами або ефективністю, що забезпечуються кожним з можливих контрактів.

Із ростом специфічності активів зростає привабливість імпліцитного контракту, оскільки він дає можливість боротися з опортунізмом контрагентів на ринку шляхом використання владних відносин (див. рис. 7.1). В умовах єдиної фірми витрати на моніторинг з метою запобігання здирництва і шантажу є меншими, ніж в умовах ринкових відносин. Тому власники специфічних активів найбільш зацікавлені в укладанні довгострокових неповних контрактів.

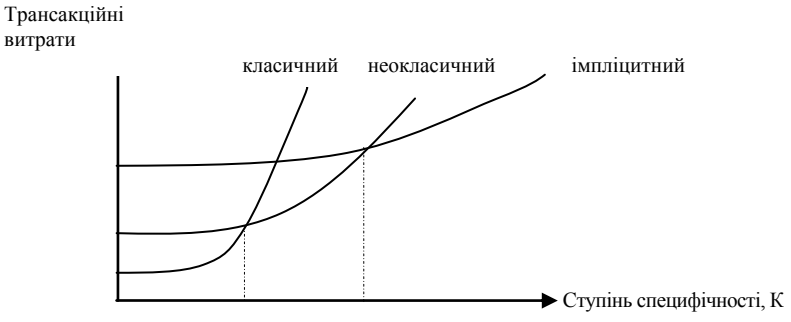

Рис. 7.1. Вибір типу контракту з урахуванням ступеня специфічності активів

опортуністичної поведінки в такому разі дає можливість укласти більш-менш однозначний та повний за умовами контракт.

Класифікуючи контракти за економічним підходом, перш за все, звертають увагу на ступінь схильності до ризику контрагентів. Якщо одна зі сторін не схильна до ризику, а інша є нейтральною до нього, то для них буде доречним контракт про найом. Він дозволяє першому учаснику відмовитися від ризику, перекладаючи право управління своїми діями на іншого в обмін на гарантований дохід. Другий бере на себе відповідальність за результат співпраці, але за це, у випадку успішного результату, отримує право на додаткову винагороду. Особа, яка наймає, виступає в ролі принципала, зважаючи на її схильність до ризику та меншу інформованість щодо професійних та моральних якостей особи, що наймається. Остання є агентом, маючи перед принципалом інформаційні переваги. Владні відносини, що виникають між принципалом та агентом, А. Олійник класифікує як:

- прості (контроль здійснюється безпосередньо індивідом, якому були делеговані права) та складні (особа, якій делегується контроль, отримує і право передачі цього контролю);
- персоніфіковані (контроль делегується конкретній особі) та позиційні (делегування контролю здійснюється не конкретній особі, а тому, хто посідає певну позицію в інституційній структурі суспільства (чи безпосередньо інституції: державі, корпорації)).

Асиметричність інформації між учасниками контракту про найом створює сприятливе середовище для виникнення як передконтрактного, так і післяконтрактного опортунізму, тому в даному виді контракту окреслюється загальний перелік потенційних задач сторін. На передконтрактній стадії виникає проблема несприятливого відбору, обумовлена діями агента, на післяконтрактній – проблеми морального ризику, ініціатором якої є агент, та здирництва, що ініціюються наймачем.

Між особами, що є нейтральними до ризику, укладається контракт про продаж. Відносин підпорядкування не виникає, делегування повноважень є взаємним. Задачі сторін конкретизуються, оскільки учасники в рівній мірі зацікавлені у виконанні контракту, адже корисність кожного визначається діями протилежної сторони. Загроза опортунізму існує, хоча взаємна зацікавленість сторін робить його менш ймовірним. На передконтрактній стадії стороною, яка поводить себе опортуністично, є продавець (несприятливий відбір), проявами післяконтрактного опортунізму є як моральний ризик (з боку покупця), так і здирництво (з боку продавця) (див. табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Приклади опортунізму для контрактів про продаж та найом

	Несприятливий відбір	Моральний ризик	Здирництво
Контракт про продаж	Ініціатором угоди виступає покупець. Встановлення максимуму ціни обумовлює ризик витіснення з ринку продавців високоякісної продукції	Відмова покупця оплатити товар або повернення його після недобросовісної експлуатації, наполягаючи на зіпсованості товару	Підвищення продавцем ціни на товари-доповнювачі щодо проданого блага
Контракт про найом	Визначення принципалом максимальної заробітної плати може сприяти витісненню з ринку найбільш кваліфікованих працівників, що вимагають більш високої оплати праці	Ухилення працівника, всупереч інтересам фірми, від добросовісного виконання своїх обов'язків, намагання перекласти роботу на інших	Встановлення роботодавцем більш жорстких вимог щодо якості або тривалості роботи працівника на тих підставах, що працівник найкраще може реалізувати свої навички лише на даному робочому місці

4. Юридична класифікація контрактів

Юридична класифікація контрактів за Я. Макнейлом передбачає визначення трьох їх видів: класичного, неокласичного та імпліцитного.

Класичний контракт походить від контракту про продаж та має такі ознаки:

- період дії – короткостроковий;
- предмет угоди – неспецифічні активи, тому кожний з учасників за бажанням іншої сторони може бути легко замінений;
- форма контракту є стандартною, всі деталі визначені;
- учасники є автономними, їх зв'язує лише предмет угоди, тоді як на всі інші аспекти діяльності вплив з боку контрагента відсутній;
- ступінь мотивації до виконання умов контракту високий, оскільки корисність кожного з учасників залежить від дій іншого;
- порушення умов контракту тягне за собою санкції, що в ньому визначені; за необхідності до вирішення конфліктів залучається суд;
- за умов виникнення непередбачуваних обставин укладається новий контракт;
- прикладом класичного контракту є контракт купівлі-продажу.

Імпліцитний контракт є похідним від контракту про найом і характеризується таким чином:

- період дії – довгостроковий або невизначений, що виключає можливість передбачити всі ймовірні ситуації;

- наявність винагород і покарань за участь у справах організації чи ухилення від неї.

Є і більш прості визначення організації. Наприклад, А. Нестеренко тлумачить її як будь-яке формальне та неформальне об'єднання людей, не переобтяжуючи визначення обов'язковими ознаками, що мають бути притаманні даній структурі.

Для виникнення організації мають виконуватися дві умови, що дозволяє виділити її ключовою проблемою взаємовідносини між принципалом та агентом:

- одна зі сторін угоди, агент, делегує право контролю над своїми діями принципалу в обмін на фіксовану винагороду. При цьому агент погоджується на обмеження своєї свободи, а в ідеалі – у повній мірі адаптує свою поведінку на робочому місці до цілей принципала, що відповідає принципу обмеженого утилітаризму. Частіше такої адаптації не відбувається, що і є причиною виникнення післяконтрактного опортунізму;
- інша сторона угоди, принципал, бере на себе право контролю, зобов'язуючись сплачувати винагороду. Внаслідок ймовірної невідповідності особистісних цілей агента до цілей фірми принципал має шукати способи контролю за діями найманих осіб. З іншого боку, не виключено опортунізм з боку принципала, який проявляється в коригуванні обов'язків та оплати праці агента.

Найкраще проблема «принципал – агент» проявляється в межах фірми, бо вона є яскраво вираженою ієрархічною структурою, відносини в якій формуються на основі контракту про найом. Дана структура має формально визначені цілі, на досягнення яких повинна бути спрямована оплачувана робота співробітників. Тому при визначенні характерних рис організації перш за все орієнтуються на фірму. Якщо замислитись над сутністю функціонування держави, то також виявиться факт найму виборцями працівників державних структур, які в ідеалі мають за плату сприяти досягненню цілей суспільства. У межах домогосподарства відносини між його членами менш формалізовані, більш гнучкі, делегування повноважень та контроль часто є взаємними, що не дає можливості охарактеризувати дану організацію виключно в межах зазначеної проблеми. Ринок взагалі є специфічною сферою взаємовідносин, можливість розгляду якої в якості організації ми розглянемо пізніше.

Отже, в основу організації покладено контракт про найом, а взаємовідносини її учасників скоріше відповідають нормам командної економіки. Виходить, що організація є своєрідним захистом від ринкової стихії, а точніше, від трансакційних витрат, пов'язаних з купівлею-продажем товарів та послуг на ринку: витрати пошуку інформації,

ТЕМА 7
ТЕОРІЯ ОРГАНІЗАЦІЙ

1. Сутність організації та її ключові ознаки *(контракт про найом; проблема «принципал – агент»).*

2. Фактори виникнення організації *(ступінь специфічності активів; ступінь невизначеності; ступінь схильності до ризику; ступінь складності угоди; співвідношення ціни доступу до закону та ціни позалегальності; інституційне середовище).*

1. Організація та її ключові ознаки

У межах інституційної економіки серед організацій найчастіше розглядають фірму та державу. Дещо менша увага приділяється домогосподарству, хоча різноманітні аспекти економічної поведінки його учасників чудово розглянуті Г. Беккером. Нарешті, дискусійним залишається питання, чи можна віднести до організацій ринок. Але, як доводять Е. Фуруботн та Р. Ріхтер, чимало дослідників вивчають ринок саме в такій якості.

Організацією називають систему соціальних відносин, орієнтовану на досягнення спільних цілей, яка володіє власними ресурсами, внутрішньою нормативною та статусною структурами, члени якої за певну плату виконують покладені на них функції. Якщо інститут – це правила гри в суспільстві, або обмеження, що винайдені людьми для формування взаємодії між агентами, то організація – це група індивідів, яких пов'язує спільна цільова функція (Д. Норт).

Виходячи з визначення, ключовими ознаками організації є такі:

- спільна мета її членів. Визнання спільної мети є передумовою її досягнення, але вона не може бути зведена до індивідуальних цілей членів організації;
- набір ресурсів і певний спосіб їх захисту. Зосередження в межах організації специфічних ресурсів є важливою передумовою її конкурентоспроможності, стійкості та розвитку, але з іншого боку, власники таких ресурсів схильні до опортунізму, що вимагає розробки засобів їх захисту;
- система офіційно затверджених норм поведінки та контролю за їх виконанням;
- структура статусів;
- специфічний розподіл праці між індивідами, об'єднаними в організацію, що вимагає координації їх дій;

- предметом угоди виступають специфічні ресурси, що обумовлює високий ступінь взаємозалежності сторін;
- у контракті обов'язковим є визначення факту делегування повноважень принципала з боку агента, але більшість умов співпраці з'ясовується в процесі взаємодії;
- учасники зберігають відносну автономію, але в процесі контрактації одна сторона має право управляти та контролювати дії іншої;
- стимули виконання контракту слабкі, адже винагорода агента є заздалегідь обумовленою (хоча б її мінімальний розмір). Необхідне вжиття заходів щодо зменшення опортунізму;
- санкції до агента застосовуються у вигляді адміністративного покарання або зменшення розміру винагороди; третя сторона до вирішення конфліктів залучається рідко;
- при виникненні непередбачуваних обставин право прийняття рішення використовує контролююча сторона;
- приклад – контракт між роботодавцем та найманим працівником.

Своєрідним гібридом, який походить як від контракту про продаж, так і від контракту про найом, є неокласичний контракт, який ще називають неповним:

- період дії – середньостроковий або довгостроковий;
- предмет угоди – специфічні активи, тому ступінь взаємної залежності учасників високий;
- деякі деталі контракту формалізуються, інші залишаються невизначеними;
- зберігається автономія учасників;
- наявні середні стимули до виконання контракту: у випадку порушення його умов учасники ризикують втратою репутації;
- при виникненні конфліктів може бути залучена третя сторона: арбітражний суд (формальний інститут) або третейський суд (неформальний інститут). Їх рішення не є обов'язковими для виконання, тому для сторін бажано домовитися слідувати рішенням суду;
- при виникненні нових обставин сторони вдаються до переговорів та узгоджують позиції;
- приклад – франчайзингова угода (А. Олійник).

Список рекомендованої літератури

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Экономист, 2006. – 254 с. – С. 115-131.
2. Вільямсом О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Видавництво «АртЕК», 2001. – 472 с.

3. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: Учебное пособие для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с. – С. 175-195.
4. Нестеренко А.И. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдоториал УРСС, 2002. – 416 с. – С. 313-328.
5. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. – М., 2000. – Тема 8.
6. Фуруботи Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. – СПб.: Изд. дом СПб гос. ун-та, 2005. – 702 с. – С. 157-333.
7. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Эк. фак. МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. – С. 378-418.

Тести для самоперевірки

1. Умови контракту будуть тим більше визначені, чим:

а) більш специфічним є актив, що виступає предметом контракту;

б) більш сильною є форма раціональності учасників контракту;

в) більш сильною є форма слідування своїм інтересам учасників контракту.

2. Ідіосинкратичним називають ресурс:

а) альтернативні витрати використання якого дорівнюють нулю;

б) дохід від використання якого дорівнює альтернативним витратам;

в) дохід від використання якого більший за альтернативні витрати.

3. Неокласичний контракт має таку ознаку, як:

а) сильні стимули до виконання умов контракту;

б) вирішення конфліктів без залучення третьої сторони;

в) втрата репутації в якості ключової санкції за невиконання умов контракту;

г) підляганні однієї сторони рішенням іншої.

4. Регулювання діяльності природних монополій є прикладом контракту:

а) класичного;

б) неокласичного;

в) імпліцитного;

г) класичного чи неокласичного.

5. Хто з цих осіб, за умови наявності відповідної освіти, є власником специфічного людського капіталу з точки зору роботодавця:

а) випускник університету без досвіду роботи;

б) працівник, який за три місяці змінив три місця роботи;

в) працівник з трирічним стажем роботи в одній фірмі.

Питання до обговорення

1. Визначте відмінності угоди від контракту.
2. Охарактеризуйте витрати, які виникають на кожній стадії контрактного процесу.
3. Визначте фактори, що впливають на вибір типу контракту. Які трансакційні витрати будуть найбільшими при укладанні контрактів про продаж та про найом?
4. Назвіть відмінності класичного, неокласичного та імпліцитного контрактів. Визначте, який тип контракту може бути доречний для таких ситуацій:
   – студенти укладають угоду про списування;
   – батьки учня укладають угоду з репетитором;
   – молоде подружжя укладає угоду про сумісне проживання.

   Доведіть, посилаючись на ключові ознаки юридичних контрактів, що обрані Вами для перелічених ситуацій типи контрактів є правильними.