НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ

100

Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко,
В. В. Мартиненко, М. О. Скорик,
М. М. Теліщук

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА



ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Серію «На допомогу студенту УДФСУ» засновано 2016 року.

Редакційна колегія:
Пашко П. В., д.е.н. (голова)
Шевчук О. А., д.е.н. (заступник голови)
Топчій В. В., д.ю.н.
Краєвський В. М., д.е.н.
Кужелєв М. О., д.е.н.
Шевчук С. В., д.е.н.
Суліма Є. М., д.філос.н., член-кореспондент НАПНУ
Горбовий А. Ю., д.т.н.
Чмелюк В. В., к.ю.н.
Малинський І. Й., к.н.фіз.вих.
Шевчук В. А., к.ю.н.

У СЕРІЇ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ» ВИЙШЛИ ДРУКОМ:

2016

«Методичні основи спеціальної фізичної та технічної підготовки студентів за розділом «Легка атлетика»
«Самостійна робота студента як одна з форм впливу на функціональну, фізичну та психологічну підготовленість»
«Організація роботи командира механізованого взводу»
«5.45-мм автомати Калашникова (АК-74, АКС-74, АК-74Н, АКС-74Н) та 5.45-мм ручні кулемети Калашникова (РПК-74, РПКС-74, РПК-74Н, РПКС-74Н)»
«Гранатомет підствольний ГП-25»
«Ручні гранати»
«Кулемети Калашникова – 7.62, ПК, УЖМ, ПКТ»
«Ручний протитанковий гранатомет РПГ-7»
«9-мм пістолет Макарова (ПМ)»

2017

«Вища та прикладна математика»
«Цивільний захист»
«Програмування мовою JAVA : практикум»
«Інформаційні системи і технології в юридичній практиці»
«Дослідження операцій : практикум»
«Чисельні методи»
«English for Students of Finance»
«Основи військової розвідки»

2018

«CASE-технології. Міждисциплінарне інформаційне моделювання»
«Економічна інформатика: практикум»
«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія»
«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка»
«Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка»
«Охорона праці»
«Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств»
«Основи християнської культури»
«Економіка підприємства»
«Фізика»
«Трудове право України»

2019

«Основи тактичної медицини»

«Аудит»

«Збірник задач. Вища та прикладна математика»

«Міжнародні розрахунки та валютні операції»

«Підготовка озброєння механізованого взводу до бойового застосування»

«Контролінг в управлінні підприємством»

«Актуальні питання судової експертизи (у питаннях і відповідях)»

«Інноваційний менеджмент»

«Організація навчальних занять з фізичного виховання за методом колового тренування»

«Теорія судових доказів (у таблицях і схемах)»

«Статистика»

«Фінансовий менеджмент проектів і програм»

«Ручний протитанковий гранатомет РПГ-7 (РПГ-7Д)»

«Організація роботи командира механізованого відділення»

«Психологія управління»

«Deutsch und Wirtschaft»

«Основи тактичної підготовки працівників правоохоронних органів»

«Основи кінології»

«Моделювання систем»

«UML. Уніфікована мова моделювання інформаційних систем»

«Історія держави і права України»

«Економічна теорія»

2020

«Менеджмент»

«Бізнес-аналітика та моделювання»

«Безпека життєдіяльності»

«Статистичний аналіз даних»

«Хімія»

«Мікробіологія»

«Медичне право»

«Бухгалтерський облік в управлінні підприємством»

«Загальна психологія»

«Хортинг у закладах вищої освіти»

«Теорія і методика викладання оздоровчого фітнесу»

«Організація охорони державної таємниці в Україні»

«Цивільне право України (особлива частина)»

«Цивільний процес України»

«Оздоровчий туризм»

«English Grammar for Philology Students»

«Фітнес-технології фізичного виховання у закладах вищої освіти»

«Конкурентна розвідка»

«Теорія та методика бойового хортингу»

«Логіка»

«Інституціональна економіка»

«Економетрика: прикладний аспект»

УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»
Заснована 2016 року

Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко,
В. В. Мартиненко, М. О. Скорик, М. М. Теліщук

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Ірпінь
2020

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.010.11я73
І-71

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 13 від 20 грудня 2019 р.)

Рецензенти:

Л. Л. Лазебник, д.е.н., професор (Університет державної фіскальної служби України);

В. М. Марченко, д.е.н., професор (Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»).

Автори:

Мацелюх Н. П., д.е.н., професор; **Максименко І. А.,** к.філос.н., доцент; **Мартиненко В. В.,** к.е.н., доцент; **Скорик М. О.,** к.е.н., доцент; **Теліщук М. М.,** к.е.н., доцент

І-71 **Інституціональна економіка** / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Мартиненко В. В. Скорик М. О., Теліщук М. М. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. – 302 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»; т. 77).
ISBN 978-966-337-600-4

Навчальний посібник адресований студентам, які здобувають перший (бакалаврський) ступінь вищої освіти галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки спеціальності 051 Економіка, 056 Міжнародні економічні відносини; галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 073 Менеджмент, 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

Навчальний посібник включає такі теми: інституціоналізм як напрям економічної теорії; інститути, правила, норми та їх роль у регулюванні поведінки; теорії прав власності; теорія трансакційних витрат; економічна теорія контрактів; інституціональний аналіз ринку; інституціональні теорії фірми; інституціональна теорія держави; теорія інституційних змін.

Буде корисним здобувачам вищої освіти, аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки, всім, хто цікавиться інституціональною економічною теорією.

УДК 330.1(075.8)
ББК 65.010.11я73

© Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Мартиненко В. В., Скорик М. О., Теліщук М. М., 2020
© Університет державної фіскальної служби України, 2020

ISBN 978-966-337-600-4

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 10

ТЕМА 1. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: СТАНОВЛЕННЯ, НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ 13
Термінологічний словник 14
Питання для розгляду на лекції 16
Питання для самостійного опрацювання 17
Теми для рефератів 17
План семінарського заняття
1.1. Причини формування інституціоналізму 18
1.2. Внесок «старого» традиційного інституціоналізму в історію економічної думки 19
1.3. Неоінституціоналізм: предмет, особливості методології, напрями досліджень 22
1.4. Нова інституціональна економіка 26
1.5. Інституціональний підхід до економічних досліджень: загальні ознаки 29
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 32
1.1. Історія зародження інституціоналізму 32
1.2. Неокласика і інституціоналізм: принципові відмінності 34
1.3. Соціально-психологічний (соціально-технократичний) інституціоналізм Торстейна Веблена 37
1.4. Джон Коммонс як фундатор соціально-правового інституціоналізму 40
1.5. Кон'юнктурно-статистичний (емпіричний) інституціоналізм В. Мітчелла 41
Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми 44
Тренінг для закріплення отриманих знань 44
Тести 44
Запитання 48

ТЕМА 2. ІНСТИТУТИ, ПРАВИЛА, НОРМИ ТА ЇХ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ ПОВЕДІНКИ 49
Термінологічний словник 49
Питання для розгляду на лекції 51
Питання для самостійного опрацювання 51
Теми для рефератів 51
План семінарського заняття 52
2.1. Інститути: поняття, функції, класифікації 52
2.2. Норми та їх ознаки. Види норм. Виникнення норм 56
2.3. Класифікації норм і правил 59
2.4. Інтерналізація норм. Механізми забезпечення норм 61
2.5. Інституціональна система економіки 64
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 65
2.1. Типи взаємовідносин між формальними і неформальними правилами 65
2.2. Умови ефективності неформальних норм і правил 68
Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми 69
Тренінг для закріплення отриманих знань 70
Тести 70
Запитання 73
Завдання 73

ТЕМА 3. ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ 74
Термінологічний словник 74
Питання для розгляду на лекції 76
Питання для самостійного опрацювання 76
Теми для рефератів 76
План семінарського заняття 76
3.1. Право власності і його характеристики 77
3.2. Специфікація і забезпечення прав власності 80
3.3. Система власності. Режими прав власності 83
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 86
3.1. Теорії виникнення прав власності 86

Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 88
Тренінг для закріплення отриманих знань.....89
Тести.....89
Запитання 91
Завдання 91

ТЕМА 4. ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 92
Термінологічний словник 92
Питання для розгляду на лекції 93
Питання для самостійного опрацювання 94
Теми для рефератів.....94
План семінарського заняття 94
4.1. Трансакції та їх ознаки.....94
4.2. Трансакційні витрати: поняття, критерії визначення 97
4.3. Види трансакційних витрат 102
4.4. Управління трансакційними витратами 106
Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання.....112
4.1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки 112
4.2. Вимірювання трансакційних витрат 114
Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 116
Тренінг для закріплення отриманих знань.....117
Тести.....117
Запитання 119
Завдання 119

ТЕМА 5. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ 120
Термінологічний словник 120
Питання для розгляду на лекції 122
Питання для самостійного опрацювання 122
Теми для рефератів.....122
План семінарського заняття 122
5.1. Контракт в інституціональній економічній теорії 122

5.2. Опортунізм у контрактних відносинах 126
5.3. Укладання і реалізація контракту 127
Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання 134
5.1. Методи боротьби з контрактним опортунізмом 134
Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 136
Тренінг для закріплення отриманих знань 137
Тести 137
Запитання, завдання 140
Множинний вибір 141
Тести відкритої форми 142

ТЕМА 6. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ 143
Термінологічний словник 143
Питання для розгляду на лекції 144
Питання для самостійного опрацювання 144
Теми для рефератів 144
План семінарського заняття 145
6.1. Ринок: поняття, суб'єкти, ознаки, економічні функції 145
6.2. Ринок в інституціональній теорії 148
6.3. Розвиток правил та інститутів ринку 152
Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання 156
6.1. Структура та інфраструктура ринку 156
6.2. Ринковий механізм і його елементи 159
Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 162
Тренінг для закріплення отриманих знань 162
Множинний вибір 162
Запитання 163
Завдання 167

ТЕМА 7. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ.....168
Термінологічний словник 169
Питання для розгляду на лекції 170
Питання для самостійного опрацювання 170
Теми для рефератів.....170
План семінарського заняття 171
7.1. Аспекти дослідження природи фірми.....171
7.2. Неокласична теорія фірми 172
7.3. Контрактна теорія фірми:
теорія Ф. Найта; підхід Р. Коуза 175
7.4. Модель «принцила-агента».....177
7.5. Аналіз фірми з позицій прав власності 180
7.6. Еволюційна модель фірми. Підприємницька
модель фірми. Модель виживання фірми 181
Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання.....182
7.1. Категорія «прибуток» як критерій
ефективності економічної діяльності фірми 182
7.2. Цілі фірми 184
7.3. Вибір організаційно-правової форми фірми.....185
7.4. Форми внутрішньої структури фірми 188
Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 191
Тренінг для закріплення отриманих знань.....192
Тести.....192
Запитання 196
Завдання 196

ТЕМА 8. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ.....197
Термінологічний словник 197
Питання для розгляду на лекції 200
Питання для самостійного опрацювання 200
Теми для рефератів.....200
План семінарського заняття 200
8.1. Функції держави в сучасній інтерпретації
неоінституціоналістів 201

8.2. Держава як організація і як соціальний контракт 205
8.3. Емпіричні методи оцінки держави 207
8.4. «Провали» держави 208
8.5. Економіка бюрократії як прояв провалів держави 212
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 217
8.1. Теорія виникнення контрактної держави 217
8.2. Теорія виникнення експлуататорської держави 221
8.3. Модель держави Т. Еггертссона 226
Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми 228
Тренінг для закріплення отриманих знань 228
Тест 228
Множинний вибір 229
Завдання 231

ТЕМА 9. ТЕОРІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН 232
Термінологічний словник 232
Питання для розгляду на лекції 234
Питання для самостійного опрацювання 234
Теми для рефератів 234
План семінарського заняття 234
9.1. Зміни економічних систем 235
9.2. Загальна характеристика теорії інституційних змін 238
9.3. Об'єкти та суб'єкти інституційних інновацій 243
9.4. Залежність інституційних змін від траєкторії попереднього розвитку 246
9.5. Імпорт інститутів і його наслідки 251
9.6. Інституційне проєктування: сутність, принципи 254
9.7. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій 257
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 261
9.1. Дуглас Норт про основні джерела інституційних змін 261
9.2. Методика аналізу конкретних наслідків імпорту інститутів 265

Список рекомендованих джерел
для поглибленого вивчення теми 267
Тренінг для закріплення отриманих знань.....267
Запитання 267
Завдання 268
Множинний вибір.....268

**ТЕСТИ (ЗАКРИТА ФОРМА),
ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ
ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ**.....271

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ 296

ПЕРЕДМОВА

Інституціональна економіка – це навчальна дисципліна, яка має стати невід'ємною складовою професійної підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівнів не тільки економічних, а й правових спеціальностей.

Пропонований навчальний посібник покликаний дати студентам уявлення про основні поняття інституціональної економіки, показати можливості їх застосування для аналізу інститутів сучасних економічних систем.

Особлива увага зосереджується на аналізі правових інститутів, що допоможе підготувати студентів до вивчення одного з напрямів інституціональної економічної теорії – економіки права.

Розвиток ринкової економіки вимагає адекватних інституціональних механізмів. Однак їх створення – це складний і тривалий процес. Ці механізми практично не піддаються запозиченню. Дія законів, які ефективно регулюють економіку в розвинених країнах, при запозиченнях модифікується тим інституціональним середовищем, в якому їх намагаються застосувати. Тому знання, що пропонуються інституціональною теорією економістам та юристам, дозволять їм краще зрозуміти, як функціонує економіка, які стимули створює інституціональне середовище, як інститути суспільства впливають на поведінку людей, а отже, і на багатство суспільства.

Інституціональна економіка не обмежується вивченням формальних, тобто встановлених державою інститутів. Вона приділяє увагу також неформальним правилам, які спрямовують повсякденну діяльність людей.

Правова система здатна благотворно впливати на співпрацю людей або, навпаки, ускладнювати її. Вона може працювати на зростання соціального капіталу суспільства або руйнувати його. Навчити студентів розуміти проблеми, що виникають при взаємодії людей, і можливі способи їх вирішення, що засновуються на використанні не тільки формальних правових інструментів, але і неформальних механізмів – одне з основних завдань цього навчального посібника.

На сьогодні з інституціональної економіки опубліковано досить багато цікавих, оригінальних праць, вітчизняних навчальних

посібників. Цей навчальний посібник став результатом викладання «Інституціональної економіки» в Навчально-науковому інституті обліку, аналізу та аудиту, а також «Економічної теорії» та «Економічної теорії права» в ННІ права університету.

Структура навчального посібника побудована так:

У темі 1 розкрито причини виникнення і еволюцію інституціонального напряму економічної теорії, проаналізовано внески видатних представників у розвиток економічної науки, особливості їх методології та основні положення розроблених ними концепцій і теорій.

У темі 2 наведено визначення поняття «інститут»; досліджено основні типи ситуацій, які призводять до появи інститутів; показані відмінності між формальними і неформальними інститутами суспільства і варіанти їх взаємодії; обговорюються можливості держави щодо впливу на неформальні правила.

У темі 3 розглянуто економічний підхід до власності, наведено визначення основних понять теорії прав власності, охарактеризовано режими власності та виявлено вплив кожного з них на поведінку людей.

У темі 4 розкрито сутність ринкових трансакційних витрат, розглянуто основні їх типи і способи економії.

Тема 5 присвячена контрактним відносинами. У ній сформульовано економічне визначення поняття «контракт»; представлені види опортуністичної поведінки, що виникають на передконтрактній і постконтрактній стадіях, основні способи запобігання кожного з них, а також можливості правової системи щодо попередження опортуністичної поведінки.

У темі 6 здійснено інституціональний аналіз ринку.

У темі 7 детально досліджено основні інституціональні теорії фірми, їх переваги та недоліки. Здійснено порівняння альтернативних форм підприємств, особливу увагу приділено корпоративній, що виникає при відокремленні в ній власності від управління, і пов'язаним з цим проблемам, а також механізмам контролю керуючих.

Тема 8 присвячена інституціональній теорії держави.

У темі 9 розглянуто питання інституціональної динаміки і залежності інститутів суспільства від попереднього шляху розвитку, здійснено аналіз інституціональної системи економіки України.

До кожної теми здобувачам пропонується мета; компетентності, які необхідно сформувати; термінологічний словник; план вивчення теми, логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції та самостійного опрацювання; список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми; тренінг для закріплення отриманих знань; тести, які можуть бути включені до підсумкової контрольної роботи; бібліографічний опис. У списку рекомендованих джерел – підручники, навчальні посібники, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів.

Навчальний посібник допоможе здобувачам вищої освіти сформувати такі компетентності:

– здатність визначати, який тип взаємодії людей привів до появи інститутів у конкретній ситуації; виявляти тип взаємодії між відповідними формальними і неформальними інститутами; застосовувати поняття трансакційних витрат в аналізі способів організації бізнесу та інститутів;

– здатність застосовувати теорію прав власності при аналізі інститутів суспільства і економіки; проводити порівняльний аналіз режимів прав власності; визначати, яка з теорій прав власності може бути застосована для пояснення виникнення і розвитку прав власності у певному випадку;

– здатність визначати вид асиметрії інформації і опортуністичної поведінки, виявляти способи запобігання контрактного виду опортуністичної поведінки;

– здатність пояснювати переваги і недоліки альтернативних інституціональних теорій фірми; застосовувати теорію прав власності у фірмі для пояснення поведінки економічних організацій на ринку;

– здатність аналізувати економічну поведінку держави, застосовувати теорію держави Д. Норта до аналізу державної політики;

– здатність пояснювати інституційні зміни в категоріях теорії Д. Норта, застосовувати ідеї про залежність від попереднього шляху розвитку до аналізу сучасних інститутів;

– здатність використовувати поняття трансакційних витрат і основних його видів в аналізі інститутів і бізнес-практик;

– здатність аналізувати проблеми, що виникають при взаємодії людей та інститутів, що вирішують ці проблеми; аналізувати інституціональну структуру суспільства.

ТЕМА 1
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК НАПРЯМ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ: СТАНОВЛЕННЯ, НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Мета: розкрити причини формування, напрями досліджень, методологічні особливості інституціоналізму, його теоретичні джерела й етапи розвитку.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розглядати інституціоналізм як один із напрямів економічної теорії, розуміти його сутність;

– здатність аналізувати специфіку напрямів інституціоналізму, зокрема традиційного, індустріально-технологічного, неоінституціоналізму, нового інституціоналізму;

– здатність характеризувати один із напрямів неоінституціоналізму, запровадженого Д. Нортом, який сформувався в процесі застосування теорій інститутів, трансакційних витрат та прав власності до аналізу історичного процесу економічного розвитку;

– здатність характеризувати методологічні принципи економічних досліджень інституціоналістів, зокрема, міждисциплінарного підходу, суть якого полягає у синтезі економічного знання з іншими галузями суспільствознавства;

– здатність розуміти інституціональний детермінізм як методологічний підхід, згідно з яким природа та механізм суспільного розвитку пояснюються інституціональними факторами, а розвиток суспільства вважається не спонтанним процесом, а таким, хід та рамки якого детерміновані саме інститутами та їх еволюцією;

– здатність характеризувати методологічний холізм як один із головних методологічних принципів інституціоналізму, згідно з яким вихідним пунктом теоретичного аналізу виступають не індивіди, а інститути, причому інститути – первинні, а індивіди – вторинні;

– здатність застосовувати положення економічної теорії прав власності як одного з напрямів неоінституціоналізму до системного аналізу прав власності та регулювання доступу до рідкісних ресурсів;

– здатність користуватися положеннями економічної теорії контрактів, представники якого розглядають будь-які організації (від фірми до держави) як складну сітку явних або неявних контрактів;

– здатність розуміти основні відмінності в підходах старих, нових і неоінституціоналістів.

Термінологічний словник

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Питання для розгляду на лекції

1.1. Причини формування інституціоналізму.

1.2. Внесок «старого» традиційного інституціоналізму в історію економічної думки.

1.3. Неоінституціоналізм: предмет, особливості методології, напрями досліджень.

1.4. Нова інституціональна економіка.

1.5. Інституціональний підхід до економічних досліджень: загальні ознаки.

Питання для самостійного опрацювання

1.1. Історія зародження інституціоналізму.

1.2. Неокласика і інституціоналізм: принципові відмінності.

1.3. Соціально-психологічний (соціально-технократичний) інституціоналізм Торстейна Веблена.

1.4. Джон Коммонс як фундатор соціально-правового інституціоналізму.

1.5. Кон'юнктурно-статистичний (емпіричний) інституціоналізм В. Мітчелла.

Теми для рефератів

1. Методологічні особливості старого інституціоналізму і неоінституціоналізму.

2. Етапи розвитку інституціональної теорії.

План семінарського заняття

1.1. Причини формування інституціоналізму. Історія зародження інституціоналізму.

1.2. Інституціональний підхід до економічних досліджень. Неокласика і інституціоналізм: принципові відмінності.

1.3. Перші напрями інституціональних досліджень. Соціально-психологічний (соціально-технократичний) інституціоналізм Торстейна Веблена. Джон Коммонс як фундатор соціально-правового інституціоналізму. Кон'юнктурно-статистичний (емпіричний) інституціоналізм В. Мітчелла.

1.4. Неоінституціоналізм: предмет, особливості методології, напрями досліджень. Нова інституціональна економіка.

1.1. Причини формування інституціоналізму

Формування інституціоналізму на межі XIX–XX століть було обумовлено багатьма причинами, які узагальнено в таблиці.

Таблиця 1.1

Формування інституціоналізму

Причини	Зміст
Зміни у розвитку економіки – головна причина	Прискорення процесів концентрації виробництва і централізації капіталу призвело до виникнення великих монополій у виробничій сфері та у банківському секторі
Невдоволення з боку основної маси підприємців, передової частини інженерно-технічної інтелігенції методами, встановленими в економіці монополістичним капіталом	У результаті в суспільстві почалися пошуки шляхів і способів стримування панування монополій. Одночасно стали формуватися деякі надії на те, що частину завдань можна вирішити за допомогою нового соціального прошарку грамотних і передових за поглядами інженерно-технічних кадрів, без яких монополії не можуть обійтися, хоча їх інтереси далеко не завжди і не у всьому збігалися з інтересами монополістів
Неокласична школа не могла задовольнити потребу суспільства в стримуванні монополій	З позицій неокласичної школи монополії – це логічний результат розвитку ринків, а розвиток ринків – це завжди благо
Початок XX ст.. – період підготовки та ведення Першої світової війни	Світова війна призвела до великих жертв в усіх країнах-учасницях, а також показала наявність різноманітних приводів для суспільних конфліктів і зіткнень з приводу національних інтересів
За сукупністю всіх цих обставин вже з найперших років XX ст. виявилися вельми затребуваними ідеї інституціоналістів	Соціально-економічні проблеми і розподільні конфлікти можна успішно вирішувати за допомогою інститутів, якщо впорядкувати норми і правила взаємодії людей

Велику роль у посиленні інтересу до інституціонального напряму зіграла також зростаюча серед економістів незадоволеність ідеями неокласиків, оскільки вони все очевидніше розходилися з реальностями економічного життя. В цілому до моменту появи інституціоналізму сформувалося досить серйозне «суспільне замовлення» на оновлення ідей і висновків у сфері економічної науки.

1.2. Внесок «старого» традиційного інституціоналізму в історію економічної думки

У рамках інституціоналізму виділяють «старий» і сучасний.

«Старий інституціоналізм» виник у кінці XIX ст. Оформився як течія у 20–30-х роках XX ст., виникнення якої пов'язують з датою надрукованої у 1899 році монографії Т. Веблена «Теорія бездіяльного класу». Однак зародження нової течії з чітко сформованими ідеями і концепціями пов'язують також з не менш значимими публікаціями американських учених Дж. Коммонса, У. Мітчелла, Дж.М. Кларка, які з'явилися пізніше.

Нова течія характеризувалась формуванням основних положень інституціоналізму і критикою концепції раціональної економічної людини, на якій заснований класичний аналіз.

Представники *першого етапу* – 20–30-і роки XX століття – ввели в економічну науку поняття «інститут». На поведінку людини, вважали вони, впливають такі інституціональні утворення, як держава, корпорації, профспілки, право, етика, інститут сім'ї та ін. Об'єднує праці названих американських учених таке:

– антимонопольна спрямованість («контроль суспільства над бізнесом»;

– необхідність державного регулювання економіки;

– врахування впливу на економічне зростання всієї сукупності суспільних відносин;

– врахування впливу звичок, інстинктів, звичаїв і традицій;

– використання методології інших гуманітарних наук (право, політологія, соціологія та ін.);

– індуктивний метод аналізу, рух від права і політики до економіки;

– заперечення принципу максимізації (корисності, прибутку);

– методологія холізму (інститути первинні, індивіди вторинні);

– увага колективним діям.

Поява на початку XX століття нової течії економічної думки – інституціоналізму істотно збагатила економічну теорію. «Старий» інституціоналізм наголошує на важливості інститутів для економічного життя і намагається зрозуміти їх роль і еволюцію; доводить зростаючу роль людини як основного економічного ресурсу постіндустріального суспільства.

Представники «старого» інституціоналізму вважають заміну вільної конкуренції монополізацією об'єктивним процесом сучасної економіки. При цьому важливим є внесення великими корпораціями планомірності і свідомості в стихійний механізм ринкової конкуренції, тому що саме великі монополії здатні забезпечити динамізм економіки, оскільки приймають на себе основний тягар витрат на інновації та НТП.

Основний внесок представників «старого інституціоналізму узагальнено в таблиці 1.2. Слід також зазначити, що, не дивлячись на вищеперераховані достоїнства, інституціоналізм допускає абсолютизацію ролі великих корпорацій, а також слабку формалізацію аналізу та ін.

З точки зору представника інституціоналізму *другого етапу* (50–70-і роки XX століття) американського економіста Дж. К. Гелбрейта (1908–2006), основна праця: «Нове індустріальне суспільство», 1967) місце саморегульованого ринку зайняла нова економічна організація, яка представлена монополізованими галузями, користується підтримкою держави і управляється не капіталом, а так званою техноструктурою (суспільний прошарок, що включає в себе вчених, конструкторів, управлінців, фінансистів) – організованим певним чином знанням. Головна теза Гелбрейта – на сучасному ринку ніхто не володіє всією повнотою інформації, знання кожного носять спеціалізований і частковий характер. Влада перейшла від окремих особистостей до організацій, які володіють груповою індивідуальністю.

Таблиця 1.2

Родоначальники «старого інституціоналізму» та їх внесок в економічну науку

Представники, основні праці	**Основний внесок в економічну науку**
Торстейн Бунде Веблен (1857–1929): «Теорія бездіяльного класу»(1899)	Основою розвитку суспільства є психологія колективу. Поведінка господарюючого суб'єкта визначається не оптимізаційними розрахунками, а інстинктами, що визначають цілі діяльності, та інститутами, що визначають засоби досягнення цих цілей. Привички є одним з інститутів, які задають рамки поведінці індивідів на ринку, в політичній сфері, в сім'ї. Ввів поняття престижного споживання, яке отримало назву «Ефект Веблена» – демонстративне споживання є підтвердженням успіху і змушує середні прошарки імітувати поведінку багатих
Уеслі Мітчелл (1874–1948) «Ділові цикли», 1927	Ринкова економіка нестабільна, проявом такої є ділові цикли. Їх наявність породжує необхідність державного втручання в економіку. Досліджував розрив між динамікою промислового виробництва і динамікою цін. Заперечував погляд на людину, як на «раціонального оптимізатора». Аналізував нераціональність витрат грошей у сімейних бюджетах. У 1923 році він запропонував систему державного страхування від безробіття
Джон Р. Коммонс (1862–1945) «Інституціональна економічна наука», 1934	Приділяв велику увагу вивченню ролі корпорацій і профспілок, їх впливу на поведінку людей. «Позитивна репутація підприємства або професії – це найбільш досконала форма конкуренції, яка відома закону». Вартість Коммонс визначав як результат правової угоди «колективних інститутів» займався пошуком інструментів компромісу між організованою працею і великим капіталом. Джон Коммонс заклав основи пенсійного забезпечення, які були викладені в «Акті про соціальну захищеність», прийнятому у 1935 році
Джон Моріс Кларк (1884–1963) «Економічні інститути», 1957	Дж. М. Кларк виступав за проведення державою антикризових заходів, зокрема за збільшення державних витрат, спрямованих на створення «ефективного стабільного попиту з метою підвищення завантаження підприємств і зайнятості населення». Кларк найважливішою рисою трансформації капіталізму висуває «революцію в економічних функціях держави», внаслідок чого вона стала виконувати роль організатора господарства в інтересах загального добробуту. Цьому, на думку Кларка, сприяє «дифузія вигод», яка знаходить свій прояв у тому, що результати технічного і економічного прогресу рівномірно розподіляються між усіма класами суспільства

Таблиця 1.3

Порівняльна характеристика ринкової системи і нового індустріального суспільства

Критерій порівняння	Ринкова система	Індустріальна система
Механізм координації	Ринок	Планування
Суб'єкт влади	Власник	Техноструктура
Головний фактор Виробництва	Капітал	Знання
Прийняття рішень	Індивідуальне	Групове
Цільовий показник	Прибуток	Обсяг продаж
Спонукальні мотиви	Примус. Грошовий мотив	Пристосування Ототожнення
Передовий прошарок	Банкіри, фінансисти	Педагоги, вчені

1.3. Неоінституціоналізм: предмет, особливості методології, напрями досліджень

У 70-х роках XX ст. розпочався *третій етап* розвитку інституціоналізму, який відбувався у двох напрямах: 1) неоінституціоналізм; 2) нова інституціональна економіка.

Незважаючи на ідентичність у назвах, йдеться про принципово різні підходи до аналізу інститутів.

Розглянемо загальну характеристику неоінституціоналізму, його структуру. Основними представниками неоінституціональної економіки є : Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стігліц, О. Вільямсон, Д. Норт, Дж. Б'юкенен, Г. Таллок. Визнання заслуг неоінституціоналістів знайшло відображення в присудженні Нобелівської премії з економіки Джеймсу Б'юкенену (1986), Рональду Коузу (1991), Дагласу Норту (1993), Джозефу Стігліцу (2001), Оліверу Уільямсону (2009).

Початок неоінституціонального напряму поклала в 1937 році стаття Рональда Коуза «Природа фірми». Проте до 1970-х років неоінституціоналізм залишався на периферії економічної науки. Спочатку він розвивався тільки в США, але в 1980-і роки в цей процес включилися західноєвропейські, а в 1990-і і східноєвропейські економісти.

Для подальшого детального аналізу нам необхідно розглянути структуру наукової теорії. Слід зазначити, що будь-яка теорія включає два компоненти: *жорстке ядро* і *захисну оболонку*. Твердження, що становлять жорстке ядро теорії, повинні залишатися незмінними в ході будь-яких модифікацій і уточнень, які супроводжують розвиток теорії. Вони утворюють ті принципи, від яких дослідник не має права відмовитися, якою б гострою не була критика опонентів. Теорії ж захисної оболонки піддаються постійним коригуванням у міру розвитку теорії.

Неоінституціоналізм залишає незмінним жорстке ядро неокласики, коригується тільки захисна оболонка. Не відмовляючись від традиційного мікроекономічного інструментарію, неоінституціоналісти прагнуть пояснити такі фактори, як ідеологію, норми поведінки, закони тощо, які для неокласиків були зовнішніми.

Неоінституціоналістами внесені такі зміни в захисну оболонку:

1) розглядається більш широкий спектр форм власності: поряд з приватною власністю аналізується колективна і державна, зіставляється їх порівняльна ефективність у забезпеченні угод на ринку;

2) вводиться поняття інформаційні витрати – витрати, пов’язані з пошуком і отриманням інформації про угоду і про ситуацію на ринку;

3) поряд із виробничими витратами розглядаються трансакційні – витрати, що виникають під час укладення угод.

Основними напрямами неоінституціональних досліджень є:

– теорія прав власності;

– теорія трансакційних витрат;

– теорія оптимального контракту;

– теорія суспільного вибору;

– нова економічна історія.

Неоінституціоналізм, як новий напрям економічної теорії, грунтується на традиціях інституціонального і неокласичного напрямів. Включає кілька теорій, предметом дослідження яких є *інститути суспільства, принципи їх виникнення, функціонування та еволюції, що впливають на господарську поведінку.*

Складовою частиною предмета є *інституціональне середовище*, тобто фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в рамках яких протікають процеси виробництва та обміну.

Між інституціоналізмом початку і кінця XX століття загальним є критика маржиналістського аналізу, який не дозволяє адекватно досліджувати реальну економіку. Неоінституціоналізм як вчення прагне дати характеристику принципам і закономірностям, які лежать в основі розвитку реальної господарської системи для визначення ступеня її ефективності та меж ефективної діяльності її окремих інститутів. Але за змістом і методологією класичний інституціоналізм принципово відрізняється від неоінституціоналізму.

Для неоінституціоналізму визначальним принципом і методом, як і для неокласичного напряму, є «*методологічний індивідуалізм*». Однак поведінку індивіда неоінституціоналізм розглядає через призму поведінки економічних інститутів: держави, фірм та ін. Представники цього напряму вважають, що поведінка «колективних» гравців ринку підпорядковується волі окремих людей. Проти такого підходу виступали представники класичної інституціональної теорії. Ними інститути розглядалися як колективні утворення, представники групових і навіть національних інтересів, поведінка яких не зводиться до поведінки окремих економічних агентів. У цьому полягає принципова відмінність інституціоналізму початку XX століття і неоінституціоналізму кінця XX століття.

Методологічні відмінності неоінституціоналізму від класичного інституціоналізму:

– держава в неоінституціональній економіці розглядається як і будь-який інший економічний інститут. Державні структури складаються з людей, поведінка яких визначається ступенем їх раціональності, егоїстичності, як і поведінка людей будь-якої приватної фірми. Тому ступінь ефективності держави як інституту повинна оцінюватися також як і будь-якої іншої організації;

– позаісторичний характер аналізу. Представники цього напряму з'ясовують особливості прояву законів, що мають загальний, універсальний характер. Їх цікавлять закони, дія яких визначає поведінку економічних «гравців» усіх видів: держави, фірм, окремих індивідів. Завдяки такому підходу вони намагаються дати характеристику будь-якої економічної системи в будь-яку історичну епоху;

– по іншому розглядають завдання нормативного аналізу. Наприклад, з точки зору моделі досконалої конкуренції відхилення від оптимального стану оцінюються як «провали ринку». Вони цілком успішно вирішуються державою, яка володіє всією повнотою інформації про стан економіки. У цьому сенсі порівнюються недосконалі інститути з більш досконалим – державою. Вважають, що нормативний аналіз повинен враховувати порівняльно-інституціональну перспективу: оцінка діючих інститутів повинна вестися на основі зіставлення, порівняння їх не з ідеальними конструкціями, а з альтернативними, здійсненними на практиці. Такий підхід вимагає перегляду багатьох традиційних форм втручання держави в економіку.

Неоінституціональна теорія – це якісно новий етап у розвитку як інституціоналізму, так і неокласичного аналізу. Неоінституціоналісти визнають найважливіші постулати неокласиків, але вони зосереджують свої зусилля не на загальних закономірностях поведінки суб'єктів господарювання, а на їх особливостях. Тому в рамках нової теорії долаються багато обмежень, які властиві колишнім неокласичним теоріям.

Крім того, принципи мікроекономічного аналізу поширюються на всі сфери життя суспільства з урахуванням їх економічної і соціально-політичної ефективності. Тому деякі автори визначають неоінституціоналізм як узагальнену неокласичну теорію. Використовувані походи дозволяють точніше і реалістичніше трактувати особливості розвитку економіки і можливі варіанти вирішення її проблем.

Основоположник неоінституціоналізму Р. Коуз у лекції, присвяченій присудженню йому Нобелівської премії з економіки,

висловлює традиційній теорії докір у відірваності від життя. «Те, що вивчається, – зазначає він, – є системою, яка живе у свідомості економістів, а не в дійсності. Я назвав цей результат економічною теорією класної дошки». Свою ж заслугу Коуз бачить у «доведенні важливості для роботи економічної системи того, що може бути названо інституціональною структурою виробництва». Вивчення інституціональної структури виробництва стало можливим завдяки освоєнню економічною наукою таких понять, як трансакційні витрати, права власності, контрактні відносини.

1.4. Нова інституціональна економіка

Нова інституціональна економіка розширила рамки економічного аналізу на сфери, до яких неокласична теорія не застосовувала економічного інструментарію. Зокрема, це соціологія, політологія, історія, філософія тощо, що дало можливість оцінити і навіть виміряти вплив неекономічних чинників на економічні процеси. Змінюючи жорстке ядро неокласики, представники нової інституціональної економіки сформували основні принципи своїх досліджень:

– уподобання індивідів не завжди задані ззовні. Ставиться під сумнів стабільність переваг;

– моделі загальної рівноваги Вальраса протиставляються принципи теорії ігор;

– створюється нова теорія інститутів;

– принцип оптимальності замінюється принципом задовільності [1].

У найбільш розгорненому вигляді програма нової інституціональної економіки міститься у працях представників трьох напрямів:

– економіки угод [2];

– теорії ігор [3], яка розглядає ситуації, в яких може існувати кілька точок рівноваги і вони не обов'язково повинні збігатися з Парето оптимальними точками, крім того, передбачається існування ситуацій, коли рівноваги може не існувати;

– теорії неповної раціональності [4]. Поняття «обмежена раціональність» (bounded rationality) запропоноване Гербертом Саймоном ще в 50-х роках. Причини обмеженої раціональності:

а) неможливість і недоцільність збору повної інформації внаслідок витрат на її отримання;

б) мінливість інформації в часі, або так звана «тимчасова неспроможність» отриманого знання (time inconsistency);

в) асиметричність інформації, неповнота і хибність отриманих даних;

г) нездатність індивіда переробити всю наявну інформацію: ментальні обмеження (когнітивні та обчислювальні), відсутність технологій переробки інформації.

Поряд із обмеженою раціональністю в інституціоналізмі виділяють інтерпретативну раціональність (здатність передбачати дії інших людей, виходячи з власних знань і мотивацій) і процедурну раціональність (дотримання процедури, яка, як свідчить попередня практика, призводить до оптимального рішення).

Американський економіст Вільям Стамнер (William Stummer), один з засновників соціального дарвінізму, висунув ідею, що люди керуються у своїй поведінці зовнішньою силою, інстинктами, які управляють ними. Найбільш життєздатні люди витісняють інших і утворюють еліту. Люди вважають за краще використовувати перевірені моделі поведінки, а не витрачати сили на оцінку всіх можливих варіантів. Має статися деяка подія, щоб люди відмовилися від використовуваного стереотипу.

Більш детально положення перерахованих вище напрямів, а також факти з життя та наукової діяльності видатних представників нової інституційної економіки розглядаються в інших темах.

Таблиця 1.4

Основні відмінності в підходах старих, нових і неоінституціоналістів

Старий інституціоналізм	Новий інституціоналізм	Неоінституціоналізм
Представники часто вдавалися до пояснення чисто економічних явищ з залученням інструментарію інших наук, зокрема, психології, соціології, антропології, політології тощо	Нові інституціоналісти (Л. Болтянский, Л. Тевено) розглядають складніші взаємодії в людському суспільстві з використанням системно-функціонального підходу [5]. Суспільна система в їх розумінні являє собою складну, суперечливу взаємодію різних підсистем: економічної, політичної,культурної, правової, екологічної та ін. Кожна з цих підсистем регулюється своїм типом правил-угод, тобто має власні способи координації, які дозволяють досягти специфічної мети цієї підсистеми	Є основоположниками «економічного імперіалізму», суть якого полягає в поширенні неокласичного інструментарію, зокрема, граничного аналізу, на інші соціальні науки – соціологію, психологію, право, політологію, історію, ідеологію, норми поведінки в суспільстві, сім'ю. Батьком «економічного імперіалізму» є американський економіст, лауреат Нобелівської премії 1992 р Гері Беккер. Подальшого розвитку підхід отримав у теорії «політичного обміну» Джеймса Б'юкенена
У своїх дослідженнях використовували метод індукції		У своїх дослідженнях використовували метод дедукції
В основі досліджень лежить методологія холізму		В основі досліджень методологія індивідуалізму
Увага зосереджувалась на діяльності колективів	Увага зосереджувалась на діяльності індивідів	

Примітки

1. Принцип задоволеності означає, що, здійснюючи свій вибір, суб'єкт економічної діяльності на початку визначає межі допустимого вибору, а згодом приймає рішення, зупиняючись на одному з небагаточисельних варіантів, який більшою мірою задовольняє позначеним раніше критеріям.

Таким чином, замінюючи принцип оптимальності на принцип задовільності, суб'єкти знижують свої витрати на пошук і найчастіше керується правилом, наприклад, «ціна = витрати + стандартна надбавка». Фірми, стан яких на ринку стабільний, поводяться досить пасивно, відмовляючись від пошуків шляхів максимізації прибутку.

2. Л. Тевено, О. Фавор, А. Орлеан, Р. Буайе (80-і роки 20 ст.). Цей напрям інституціонального аналізу активно розвивається у Франції. У центрі досліджень перебувають угоди, які являють собою найбільш загальні рамки, що визначають порядок взаємодій між індивідами.

3. Основними представниками теорії ігор є Джон Фон Нейман, Оскар Моргенштерн, Джон Неш. У рамках цієї теорії сформульовано мову моделей нової інституціональної економіки. За аналіз рівноваги в теорії некоаліційних ігор Джон Неш у 1994 році разом з Джоном Харсаньі та Райнхардом Зелтеном отримує Нобелівську премію з економіки.

4. Засновником цієї концепції є соціальний психолог Герберт Саймон (1916–2001), який став у 1978 р Нобелівським лауреатом з економіки за новаторські дослідження процесу прийняття рішень у рамках економічних організацій. У своїй теорії Г. Саймон вважає за необхідне враховувати не тільки витрати пошуку інформації, але і когнітивні обмеження, маючи на увазі те, що індивід не тільки не може зібрати весь обсяг інформації, яка йому необхідна, але і його нездатність максимально ефективно її обробити. У зв'язку з цим потрібно переглянути сам принцип оптимізації (optimizing), що є основою раціонального вибору.

5. Основи системно-функціонального підходу були закладені Т. Парсонсом і Н. Смелзером у роботі «Економіка і суспільство» (1956).

1.5. Інституціональний підхід до економічних досліджень: загальні ознаки

Інституціоналізм, як один із напрямів економічної теорії, почав формуватися лише на межі XIX–XX століть [1]. Інституціоналісти в іншому ключі, ніж неокласики, і більш широко, ніж інші економічні школи, стали трактувати предмет економічної теорії.

1 У визначення предмета інституціоналісти фактично повернули економічні відносини як головний його зміст [2].

2. Розширили зміст предмета економічної теорії, включивши до нього не тільки безпосередньо самі економічні відносини, а й широке коло умов і факторів, що впливають на економіку, тобто правові, соціальні, психологічні та політичні чинники, особливо виділяючи правила державного управління («Правила державного

управління представляють не менший, а можливо і більший інтерес, ніж механізм ринкових цін»).

3. У метод економічної теорії інституціоналісти фактично включили вивчення процесів і явищ на рівнях не тільки мікро- і макроекономіки, а й на рівні наноекономіки (тобто усередині фірм, домогосподарств, організацій).

4. Інституціоналісти, як правило, хоча і різною мірою, але критикують ринок [3]. Він, на їхню думку, не завжди здатний забезпечувати самовідтворення ефективної рівноваги в економіці. До того ж, ринок нерідко сприяє підтримці і збагаченню одних на шкоду іншим, диктує умови споживачам та ін.

5. Людину в економіці, на думку інституціоналістів, треба розглядати як суб'єкта, нерозривно пов'язаного з соціальним, культурним та інституціональним середовищем, в якому вона сформувалася і / або формується, і вивчати взаємодії людей, різні варіанти їх спільної, скоординованої поведінки.

6. Головною рушійною силою еволюції людського суспільства вважають різні суспільні інститути: набори норм і правил діяльності та поведінки, а також механізми дотримання цих норм і правил [4].

7. Важливу роль у розвитку економіки і суспільства в цілому відіграють соціальна психологія народу, народний характер, темперамент, менталітет і навіть інстинкти. Ці особливості, відповідно, повинні бути об'єктом найпильнішої уваги економістів.

9. Державу необхідно розглядати не як додаток до ринку, а як необхідного і активного учасника економічних процесів.

10. Виходять з визнання існування фактора невизначеності.

11. З багатьох напрямів прагнуть розвивати свою оригінальну теоретико-методологічну базу досліджень.

Серед основних напрямів (досліджень) сучасного інституціоналізму, як правило, виділяють такі:

1. Економічна теорія прав власності (Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, Де Алесси, Н. Е. Фуруботн, С. Пейович).

2. Економічна теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон, А. Алчіан, Б. Клейн, Г. Демсец, І. Барцель).

3. Економічна теорія контрактів (М. К. Дженсен, У. Х. Меклінг, Ю. Фама, А. Алчіан, Г. Демсец, Дж. Стиглиц, Б. Р. Хольмстрем, А. М. Спенс, С. Шевелл).

4. Теорія економічних організацій (Ф. Найт, Р. Коуз, Л. Алчіан, Г. Демсец, О. Вільямсон, К. Менар та ін.).

5. Теорія економіки права (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер та ін.).

6. Теорія суспільного вибору або конституційна економічна теорія (Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Г. Д. Толлісон, В. Ойкен, Ф. Бем, М. Олсон, К. Ерроу, Г. Толлок).

7. Нова інституціональна економічна історія (Д. Норт, Л. Дж. Томас, Р. Фогель, Дж. Уолліс, Г. Р. Вейнгаст, Е. Хоффман, Т. Еггертсон, Г. Д. Лайбкеп, А. Грейф).

8. Теорія економіки угод (Л. Тевено, О. Фавор, Л. Болтанські).

9. Неоінституціональний підхід до економічної теорії політики (О. Вільямсон, Д. Норт, М. Леві, Б. Р. Вейнгаст, Т. М. Моу та ін.).

10. Теорія еволюційних змін (Р. Нельсон, С. Г. Вінтер, Дж. Ходжсон).

Отже, сучасний інституціоналізм, який розвивається з 70-х років XX століття, є реакцією наукової спільноти на глибокі зміни, що відбуваються в умовах глобалізації в соціально-економічних процесах і в міжнародній сфері. Це своєрідна відповідь економічної науки на сформовану потребу теорії і практики в оновленні та зміні ряду провідних наукових ідей.

Примітки

1. Институциональная экономика: учеб пособие / под. общ ред. Г.Н. Макаровой, В.А. Рудякова. URL : http://abiturient.bgu.ru/files/progbach/ 2014.pdf .

2. З позицій неокласичної школи вважається, що предмет економічної теорії треба пов'язувати з фактором обмеженості ресурсів і пошуками шляхів їх ефективного використання.

3. Неокласики вважають ринковий механізм найбільш ефективним у плані розподілу і використання ресурсів.

4. При цьому важливі не тільки самі по собі економічні інститути (типу кооперації, поділу праці, власності, грошей, кредиту, заробітної плати, торгівлі і т. ін.), а й тісно пов'язані з ними політичні інститути (держава, політичні партії, суд, армія), релігійні (церква, релігійні культи, обряди, вірування), інститути спорідненості і сім'ї (шлюб, сімейний уклад, успадкування майна) та ін.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

1.1. Історія зародження інституціоналізму

У другій половині XIX ст. під впливом ідей історичної школи Німеччини, на противагу класичній політичній економії, а також разом з розвитком маржиналізму відбувалося формування нового напряму економічної теорії, який став своєрідним синтезом економічних процесів і явищ суспільного життя, описуваних гуманітарними науками. Цей напрям дістав назву інституціоналізм (лат. institution – «звичай, настанова»). Для методології інституціоналізму характерний міждисциплінарний підхід [1].

Таблиця 1.5

Міждисциплінарний характер інституціональної економіки

Політологія (К. Марк, Дж Гобсон)	Право (Г. Беккер)	Філософія (Ж.Ж. Руссо, А. Бергсон)
↓	↓	↓
Інституціональна економіка		
↑	↑	↑
Математика Д. Нейман, Д. Неш)	Історія (Ф. Ліст, В. Зомбарт) Соціологія (Е. Дюркгейм, М. Вебер)	Психологія (Е. Фромм, Д. Канеман)

Інституціональна теорія виникла і розвивалася як опозиційне вчення спочатку класичній політичній економії, а потім і економікс [2].

Економічне вчення інституціоналізму, починаючи з його перших кроків, відрізняється і від класичної політичної економії[3], і від маржиналізму, який досліджував економіку без урахування її соціальних форм. Інституціоналізм розглядає економіку як складову частину соціальної системи суспільства, що включає і політику, і культуру. Такий підхід визначив і назву цього напряму – від слова «інститут». У загальному вигляді слово інститут означає, таким чином, соціальне явище, оформлене законами і традиціями.

Класична політекономія і маржиналізм розглядають раціональну поведінку «економічної людини», яка керується в своїй поведінці вигодою (корисністю, прибутком), тому її поведінку можна моделювати.

Представники інституціоналізму вважають, що на дії людей можуть впливати як економічні, так і неекономічні чинники, тому вивести загальну для всіх людей модель поведінки дуже складно. І зазвичай люди діють нераціонально, або їх раціональність обмежена.

Такі ж висновки інституціоналісти поширюють і на національні держави, оскільки кожна має свої характерні особливості. Не може бути єдиних економічних законів для всіх держав, оскільки в основі формування економіки, політики, ідеології кожної окремої держави лежать національні, історичні умови.

У дослідженні економіки інституціоналізм використовує історичний підхід, розглядає економіку як систему, що якісно змінюється, розвивається, існує у взаємозв'язку з політикою і культурою.

Представники інституціоналізму на перше місце ставлять інтереси суспільства і його інститутів, а економіку розглядають не з індивідуалістичних позицій, а з позицій суспільства. З урахуванням цього робиться висновок, що держава, виступаючи від імені суспільства і в його інтересах, може і повинна втручатися в діяльність окремих господарюючих суб'єктів.

Поведінку реальних суб'єктів господарювання інституціоналізм досліджує з урахуванням тих інститутів, які склалися і діють у суспільстві.

Примітки

1. Загальнонауковими передумовами зародження інституціоналізму стали ідеї романтизму німецьких філософів-ідеалістів. На формування інституціоналізму здійснила вплив філософія позитивізму французького філософа О. Конта, який обгрунтував функціональний підхід у дослідженні; ідеї англійського позитивіста Г. Спенсера про соціальну еволюцію та ідеї Ч. Дарвіна про природний відбір і еволюцію.

2. Американський економіст Бен Селігмен охарактеризував інституціоналізм як «бунт проти формалізму», тобто прагнення відобразити в економічній теорії не тільки формальні моделі та строгі логічні схеми, але і реальну дійсність у всій її різноманітності.

Американський історик економічної думки Роберт Л. Хайлбронер зазначав, що «економічна наука, нарешті, вийшла за вузькі межі її колишнього царства – царства виробництва і розподілу – і може тепер заявити свої права на велику територію, що розкинулася від сімейних відносин до спорту, від антропології до державного права».

3. Класична політекономія досліджує переважно соціально-економічні відносини, їх причинно-наслідкові взаємозв'язки і вважає економічні відносини базовими, вихідними у формуванні політики і культури суспільства. Інституціоналізм, як і класична політична економія, також розглядає соціально-економічні зв'язки в суспільстві, але відрізняється від неї тим, що вважає соціальні відносини і зв'язки функціональними. Тому економіка, політика, культура взаємопов'язані між собою і функціонально взаємообумовлюють одна одну.

Маржиналізм розглядав тільки ринкову економіку в статиці або динаміці, використовуючи кількісний підхід. Причому динаміка і розвиток – різні поняття. Динаміка відображає кількісні зміни, а розвиток – якісні.

1.2. Неокласика і інституціоналізм: принципові відмінності

До виникнення інституціоналізму в кінці XIX століття в економічній науці панували неокласичні уявлення про економічну поведінку. Період становлення неокласики збігся в часі з періодом активного розвитку природничих наук, що не могло не сприяти здійсненню спроб застосовувати раціональні принципи і точні методи дослідження до вивчення соціально-економічної реальності і тлумачення поведінки економічних суб'єктів.

Неокласична теорія базується на наступній поведінковій моделі: *індивіди приймають рішення раціонально*, тобто таким чином, щоб максимізувати свою корисність, і застосовують для цього всю доступну інформацію. Одночасно передбачається, що їх вибір визначається тільки величиною очікуваної вигоди і не залежить від політичного, соціального, психологічного, етичного, емоційного та інших контекстів прийняття рішень. Подібна позиція розглядає людей як самодостатніх, що не залежать від зовнішнього середовища і носить назву *методологічного індивідуалізму*.

Крім принципів *необмеженої раціональності і індивідуалізму,* методологічними передумовами неокласики є:

– *стійкість переваг.* За твердженням неокласиків, переваги кожного індивіда постійні, відомі йому, не залежать від інших суб'єктів. Тим не менш, численні спостереження показали, що в дійсності люди схильні змінювати свої переваги залежно від свого емоційного стану, зовнішніх обставин та інших неекономічних факторів;

– *досконалість ринку як середовища.* Ще Адам Сміт (1723–1790) писав про те, що в умовах відсутності державного втручання в економіку попит природним чином врівноважується пропозицією. За наявності стійких переваг ринкова рівновага набуває стабільного і передбачуваного характеру, оскільки гравці можуть точно передбачати реакції один одного. Крім того, самі ринкові угоди безкоштовні, тобто не поєднані з додатковими витратами. Проте вже в XIX столітті було помічено, що атрибутом ринкової економіки є кризи надвиробництва, ринок часто не забезпечує достатній випуск соціально значущих благ, укладання угод не є безкоштовним, а пов'язане з витратами ресурсів – трансакційними витратами;

– *повнота інформації.* Неокласики вважали, що інформація, яка необхідна суб'єктам для прийняття рішень, в повному обсязі міститься в цінах і тому може бути отримана економічними агентами без будь-яких витрат. Ціни як мінові пропорції вказують на порівняльну цінність благ і ресурсів і, відповідно, на те, на чому слід економити і в чому, навпаки, є нагальна потреба. Крім того, вважалося, що самі агенти наділені абсолютними нормативними (пізнавальними) здібностями для реєстрації та обробки всієї необхідної їм інформації. На практиці ж інформація асиметрична, і її отримання пов'язане з витратами;

– *незалежність учасників угод один від одного.* Ця передумова справедлива лише для ринків досконалої конкуренції, однак вони є абстракцією;

– *завжди існує єдина* (що відповідає оптимуму Парето) *рівновага* у взаємодіях економічних агентів. Насправді ж рівновага досягається далеко не завжди і часто не відповідає критерію Парето. Крім того, рівновага системи не в змозі пояснити її еволюцію і безперервну мінливість.

У таблиці узагальнені принципові відмінності між неокласикою та інституціоналізмом.

Таблиця 1.6

Принципові відмінності між неокласикою та інституціоналізмом

Критерій	Неокласика	Інституціоналізм
Період	XVII → XIX → XX століття	20–30-і роки XX століття
Місце розвитку	Західна Європа	США
Епоха	Індустріальна	Постіндустріальна (інформаційна)
Методологія аналізу	*Методологічний індивідуалізм* – пояснення інститутів через потреби індивідів в існуванні рамок, що структурують їх взаємодії в різних сферах. *Індивіди первинні, інститути вторинні*	*Холізм* – пояснення поведінки і інтересів індивідів через характеристики інститутів, які зумовлюють їх взаємодії. *Інститути первинні, індивіди вторинні*
Способи аналізу	Дедукція (від загального до конкретного)	Індукція (від конкретного до загального)
Раціональність людини	Повна	Обмежена
Інформація і знання	Повна, знання не обмежені	Часткова, знання спеціалізовані
Мета	Максимізація корисності, прибутку	Культурна освіченість, гармонізація
Бажання	Визначаються самостійно	Визначаються культурою, колективом
Взаємодія	Товарна	Міжособистісна
Залежність соц. факторів	Повна незалежність	Не є строго незалежною
Поведінка учасників	Відсутність обману і немає примусу	Опортуністична поведінка

Джерело: Институциональная экономика: учебное пособие / С. С. Винокуров и др.; под ред. д.э.н., проф. В.А. Грошева, д.э.н., проф. Л. А. Миэринь. СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 125 с.

1.3. Соціально-психологічний (соціально-технократичний) інституціоналізм Торстейна Веблена

У формуванні і розвитку соціально-психологічного інституціоналізму головну роль відіграв американський економіст і соціолог Торстейн Веблен (1857–1929). Його основними працями були – «Теорія бездіяльного класу» (1899), «Теорія бізнесу і ділового підприємництва»(1904), «Інстинкт майстерності і рівень розвитку технології виробництва »(1914), «Інженери і системи цінностей» (1921).

Головними ідеями Веблена були такі.

1. Філософська платформа Веблена базувалася на ідеалізмі, з позицій якого він здійснює тлумачення предмета економічної науки. Він вважав, що економічна наука має вивчати розвиток, динаміку і людську діяльність у всіх її проявах. Він критикує утилітаристів, які всі відносини розглядали лише з точки зору корисності і вважає, що економічна наука має звільнятись від раціоналістичної психології і взяти на озброєння психологію реалістичну, з відображенням усіх проявів людської діяльності.

2. До рушійних сил розвитку виробництва та суспільства Веблен відносив такі «інституції», як батьківські почуття, «інстинкт майстерності», задоволення від виконаної роботи, потяг до праці та знань, які передаються з покоління в покоління через сімейне виховання, що згодом переростає в турботу про суспільство, про все людство. Цим він заклав основи нового напряму в історії економічної думки – соціально-психологічного інституціоналізму [1].

3. Веблен виходив із принципу взаємозв’язку та взаємообумовленості усіх суспільних відносин, зокрема економічних і соціально-психологічних, які розглядав з позицій соціального дарвінізму, застосовуючи під час розгляду еволюції суспільства теорію еволюції природи Ч. Дарвіна.

4. В еволюції людського суспільства Веблен виділяє стадії: 1) дикунства, якому притаманні інститути колективізму і співробітництва, відсутність приватної власності, обміну; 2) варварства; 3) сучасної індустріальної системи.

5. У суспільстві, як і в природі, відбувається безперервний природний відбір, в якому виграють структури, які найбільше пристосовані.

6. Вважав за необхідне розрізняти «світ бізнесу» і «світ індустрії», з яких перший пов'язаний зі сферою поведінки, а другий – зі сферою виробництва. До «світу бізнесу» належать менеджери, керівники і організатори виробництва, підприємці і фінансисти. «Світ бізнесу» несе в собі в основному негативний заряд, оскільки саме він породжує приватну власність, корисливість, боротьбу економічних інтересів, націоналізм, необхідність встановлення бар'єрів у торгівлі та ін.

До «світу індустрії» Веблен відносив інженерно-технічну інтелігенцію, кваліфікованих техніків і робітників. Їх роль оцінювалася ним виключно високо, оскільки вони забезпечують ефективний розвиток виробництва в інтересах усього суспільства. Між двома світами, на його думку, існує глибоке протиріччя, оскільки світ бізнесу фактично підпорядковує своїм інтересам світ індустрії, наочним доказом чого є, наприклад, зростаючий розрив між рухом виробництва до зниження витрат і рухом бізнесу до зростання цін. Відповідно, як вважав Веблен, доцільно було б створити «генеральний штаб» інженерів, техніків і передати йому політичну владу в суспільстві. В цьому випадку виробництво розвивалось би в інтересах усіх верств суспільства, а не тільки «світу бізнесу» [2].

7. Будь-яка наука є досить зрілою лише тоді, коли вона набуває рис еволюційної науки, тобто не просто констатує функціональні зв'язки між різними параметрами і явищами в сьогоденні, а досліджує процеси розвитку. Неокласична школа, яка ігнорує роль фактора часу в економічних дослідженнях і вивчає тільки нею ж самою встановлені стандартні взаємозв'язки, «природні» (тобто вічні) закони і раціональні схеми, перешкоджає перетворенню економічної теорії в еволюційну науку, тобто гальмує її розвиток. Щоб економічна наука перетворилась на еволюційну, їй необхідно змінити трактування самої людини і її ролі в суспільстві. Т. Веблен зазначав, що людина не просто згусток потреб, які потрібно насичувати під дією сил навколишнього середовища; вона являє собою впорядковану структуру схильностей і звичок, які реалізуються і виражаються в діяльності [2].

Напрями діяльності визначаються бажаннями, а бажання обумовлюються особливостями темпераменту, які з точки зору науки є елементами існуючої структури мислення суб'єкта, що діє, являють собою результат його минулого, його життя аж до тієї точки, в якій він перебуває. Вони – продукт його спадковості і попереднього досвіду, сукупність яких формується під впливом цієї системи традицій, звичаїв і матеріальних умов; вони також є вихідною точкою для наступного кроку в ході процесу.

Таким чином, економічна наука повинна перетворитися в теорію «процесу економічного життя народу або суспільства», а сам цей процес неможливо вивчити без вивчення еволюції образу мислення окремих людей і людських спільнот, процесів накопичення і змін їх досвіду і переносяться з минулого. Зміни завжди в кінцевому рахунку виражаються в зміні способу мислення.

За деякими оцінками, саме прагнення Веблена надати економічній науці еволюційний характер і критика ним неокласики як статичної, абстрактної і відірваної від практики школи, висновки якої не можуть сприяти прискоренню суспільного розвитку, є найголовнішими «складовими» в теоретичній спадщині Веблена.

Примітки

1. Суспільна поведінка людей, зміст багатьох економічних явищ і процесів і їх еволюція – це лише відображення і наслідки особливостей різних суспільних звичаїв, традицій, звичок і навіть інстинктів (наприклад, батьківських інстинктів, інстинктів допитливості, майстерності та ін.). Вивчати ці інстинкти дуже важливо, адже саме вони лежать в основі розвитку суспільства. Наприклад, батьківський інстинкт спонукає людей працювати, щоб прогодувати своє потомство. Інстинкти праці і майстерності спонукають підвищувати якість виконуваної роботи. Інстинкт цікавості сприяє розвитку обміну і наукових відкриттів.

В основі людських інстинктів лежить властиве людям стадне почуття. Цей інстинкт породжує у людей прагнення повторювати те, що робилося раніше, і / або робити те ж, що й інші. У результаті таких повторень формуються звички, а з них – звичаї. Якщо дотримування якихось звичаїв допомагає людям досягати потрібних цілей, то це надає їм впевненості, такі звичаї високо оцінюються, закріплюються у свідомості, служать керівництвом у діяльності. Зі звичаїв поступово формуються норми, правила і інститути, а від їх характеру і еволюції залежить доля всього суспільства.

2. Веблен доводив, що технократи зайняті корисними виробничими функціями, а бізнесмени лише фінансовою діяльністю і не виконують корисної роботи, а тому утворюють «бездіяльний клас».

Виходячи з цього, Веблен робить висновок, що індустрією повинен керувати не бізнес, а науково-технічна інтелігенція – технократія. Це забезпечить ефективний і раціональний розподіл ресурсів, ефективне функціонування економіки з її спрямованістю на задоволення потреб. Майбутнє суспільство видатний фундатор інституціоналізму уявляв як панування «індустрії», керованої технократією.

Вважав необхідним проведення інституціональних реформ з метою підкорити господарське життя країни особливій «раді техніків», звільнених від пут бездіяльного класу. Перехід влади до «технократів» Веблен вважав можливим через їх страйк, адже без інженерів виробництво стане неможливим і підприємці добровільно відмовляться від влади над «індустрією» (В. М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л. А. Останкова. Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. С. 337–338).

1.4. Джон Коммонс як фундатор соціально-правового інституціоналізму

Соціально-правовий напрям інституціоналізму започаткував американський економіст Джон Коммонс (1862–1945). Основними його працями є «Правові основи капіталізму» (1924), «Інституціональна економіка. Її місце в політичній економії»(1934), «Економічна теорія колективних дій» (1950)[1].

Коммонс, як і Веблен, в теоретичному аналізі розвитку суспільства використовував позаекономічні чинники, досліджуючи з точки зору правових норм дію таких колективних інститутів, як сім'я, виробничі корпорації, профспілки, держава тощо.

До представників інституціонального напряму Дж. Коммонс був віднесений після виходу в світ його праці «Правові основи капіталізму». В цій роботі він виділив такий аспект, що не враховувався неокласиками, аспект дослідження проблеми ресурсів, як необхідність для людей не тільки протистояти, а й кооперуватися один з одним у процесі використання ресурсів. Така кооперація, як зазначав автор, передбачає певні колективні дії, які фактично можна розглядати одночасно і як контролюючі, тобто такі, що обмежують індивідуальні дії, і водночас які здатні розширювати рамки індивідуальних дій.

Основною ідеєю Коммонса було обґрунтування важливої ролі правових норм в економіці. Ринкові відносини можуть бути «несправедливими» та «нечесними», тому держава повинна встановлювати розумне законодавство і забезпечувати правильне застосування законів. Тоді всі конфлікти в суспільстві можна буде вирішувати на юридичній основі, і різні суспільні прошарки і групи будуть співпрацювати, а не конфліктувати один з одним. Оскільки норми, закони і звичаї, за якими працюють окремі економічні суб'єкти і різні організації, не можуть не змінюватися під впливом змін навколишнього середовища, то звідси Коммонс так само, як і Веблен, робив висновок про необхідність розвитку економічної теорії як еволюційної науки. Водночас, на відміну від Веблена, він не вважав необхідним проведення корінних реформ у капіталістичному господарюванні.

Примітка

1. На формування поглядів Коммонса значний вплив мала практична діяльність: він працював в урядових установах, певний час був одним із ідеологів Американської федерації праці, брав участь у розробці деяких законопроектів. За його безпосередньої участі були підготовлені такі фундаментальні праці, як «Документована історія промислового суспільства» в десяти томах (1911) та «Історія робітничого класу в США» (1918–1935).

1.5. Кон'юнктурно-статистичний (емпіричний) інституціоналізм В. Мітчелла

Засновником кон'юнктурно-статистичного або емпіричного інституціоналізму став випускник Чиказького університету Веслі Клер Мітчелл (1874–1948) [1].

У своїй основній праці «Економічні цикли» (1913) Мітчелл, критикуючи Веблена за ігнорування статистики при доказі своїх ідей, систематизував величезний статистичний матеріал, який став основою для доведення справедливості основних положень інституціоналізму[2].

У книзі «Лекції про типи економічної теорії» (1935) він, ґрунтуючись передусім на ідеях Т. Веблена, наполягав на «взаємозв'язку економічних проблем з неекономічними», зокрема, з проблем

соціології, культури та ін., що зумовлюють психологію, поведінку й мотиви діяльності людей у суспільстві.

Центром економічних досліджень Мітчелл вважає проблеми руху виробництва, грошей, кредиту, фінансів, ціни. Його особистим внеском в інституціональну теорію є з'ясування впливу на ці економічні фактори неекономічних чинників – психології, поведінки, інстинктів тощо. Тому політичну економію він вважає наукою про інститути, які забезпечують зразки і норми поведінки, що коріняться у звичках, традиціях, інстинктах. Інстинкти він трактував як прагнення особи до певних результатів. У сфері економіки такими прагненнями виступає устремління до прибутків. Як і Веблен, Мітчелл зазначав, що «виробництво товарів підпорядковане не виготовленню споживних вартостей, а одержанню прибутку», однак, на відміну від свого вчителя, він не бачив у цьому суперечності, вважаючи, що устремління до прибутку зумовлене існуючою «системою». Без прибутку і грошей підприємець не може виготовляти товари, – вважав дослідник, тому робить наголос на необхідності вивчення грошового господарства [3]. Мітчелл стверджував, що в сучасній грошовій цивілізації в основному аналізується проблема придбання грошей, а їх витрачання недооцінюється. Цьому питанню він присвятив спеціальне дослідження «Відсталість у мистецтві витрачати гроші» (1912 – стаття; 1937 – окрема праця). Саму суть категорії «витрати грошей» він не зводить до марнотратства, а розглядає її з позицій залежності від факторів, що лежать поза контролем індивідууму. Витрачання грошей часто не зумовлене потребами, а диктується намаганням підтримати імідж, перевершити суперника тощо, тобто пояснюється психологічними факторами.

Інституціоналізм Мітчелла мав емпіричний характер дослідження. Особливу увагу приділяв проблемі циклів. Крім головної праці «Економічні цикли», яка була перевидана у 1927 році, в 1946 він опублікував книгу «Виміри економічних циклів», написані у співавторстві з його учнем А. Барнсом. А в 1951 році вже після смерті Мітчелла вийшла його праця «Що відбувається під час економічних циклів».

Мітчелл активно розробляв прогнози господарської кон'юнктури. У 1917 році саме під його керівництвом був створений знаменитий у свій час гурток учених-знатоків «Гарвардський барометр»,

який увійшов в історію тим, що давав протягом тривалого часу достовірні економічні прогнози, але буквально напередодні Великої депресії дав прогноз про економічне процвітання, у зв'язку з чим втратив свій науковий авторитет.

Мітчелл також надзвичайно добре володів математичним апаратом і активно використовував математичні методи аналізу у своїх дослідженнях, розробивши, зокрема, першу модель безкризового розвитку капіталізму.

Примітки

1. В. Мітчелл був учнем Т. Веблена, у якого запозичив еволюційно-генетичний метод і вважав, що саме традиції й звички повинні стати головним предметом дослідження, а «соціальна психологія» є основним чинником економічного розвитку. На формування його світогляду також великий вплив виявили американські філософи-прагматисти Ж. Леб, Г.Хетфілд і особливо Дж. Дьюї, який був прибічником широкого, всебічного підходу до соціальних проблем і вірив у можливість вирішення конфліктів конструктивним шляхом.

2. Перший досвід широкого застосування статистики Мітчелл зробив у 1903 році в роботі «Історія грінбеків» (грінбеки – це паперові гроші часів громадянської війни), в якій проаналізував рух цін, самостійно розробив індекс роздрібних цін і зробив висновок, що залежність між цінами і кількістю грошей в обігу менш очевидна, ніж на це вказували класики.

3. Грошову економіку, незважаючи на очевидні суперечності, Мітчелл вважав найкращою формою організації суспільства, оскільки вона забезпечує потреби бізнесу, здійснює облік і виступає як знаряддя для встановлення взаємодії і співробітництва в суспільстві. Він критикує класиків за їх визначення грошей, ідеалізацію механічних законів попиту і пропозиції та ігнорування правил поведінки людей у грошовому господарстві. При цьому він зазначає про соціальну сторону проблеми, яку зводить до звички одержувати і витрачати гроші. Саме цю звичку він називає рушієм економіки, яка визначає характер сучасних інститутів. Тому завданням економічної теорії є вивчення взаємозв'язку між інститутами грошового господарства і поведінкою людей.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. – К. : Основи, 2001.

2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; [под ред. В. В. Мотылева ; пер. с англ. С. Т. Сорокина]. – М. : Прогресс, 1984. – 348 с.

3. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.

4. Коуз Р. Г. Природа фирмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase

5. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз ; пер. с англ. // Фирма, рынок, право. – М. : Дело; Catallaxy, 1993. – 192 с.

6. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. Автор праці «Теорія бездіяльного класу» (1899):

а) Дж. Коммонс;

б) У. Мітчелл;

в) Т. Веблен;

г) Дж. Кларк.

2. Із перелічених науковців не є представником «старого інституціоналізму»:

а) Р. Коуз;

б) О. Уільямсон;

в) У. Мітчелл;

г) Т. Веблен.

3. Автор праці «Нове індустріальне суспільство» (1967):

а) О. Уільямсон;

б) Д. Норт;

в) Дж. К. Гелбрейт;

г) Р. Коуз.

4. Представник інституціоналізму, який не є лауреатом Нобелівської премії з економіки:

а) Джозеф Стігліц;

б) Джеймсу Б'юкенен;

в) Рональд Коуз;

г) Даглас Норт;

д) Олівер Уільямсон.

5. Поняття «обмежена раціональність» (bounded rationality) запропонував:

а) Герберт Саймон;

б) Даглас Норт;

в) Р. Коуз;

г) Джеймс Б'юкенен.

6. Причинами обмеженої раціональності не є:

а) неможливість і недоцільність збору повної інформації внаслідок витрат на її отримання;

б) мінливість інформації в часі, або так звана «тимчасова неспроможність» отриманого знання (time inconsistency);

в) асиметричність інформації, неповнота і хибність отриманих даних;

г) нездатність індивіда переробити всю наявну інформацію: ментальні обмеження (когнітивні та обчислювальні), відсутність технологій переробки інформації.

7. Здатність передбачати дії інших людей, виходячи з власних знань і мотивацій – це:

а) обмежена раціональність;

б) інтерпретативна раціональність;

в) процедурна раціональність;

г) неповна раціональність.

8. Родоначальником «економічного імперіалізму» є:

а) Д. Норт

б) Джеймс Б'юкенен;

в) Д. Белл;

г) Г. Беккер.

9. Представник теорії ігор, в рамках якої сформульовано мову моделей нової інституціональної економіки, і який отримав Нобелівську премію з економіки – це:

а) Джон Фон Нейман;

б) Оскар Моргенштерн;

в) Джон Неш;

г) Вільфредо Парето.

Так-ні

1. Інституціоналізм розглядає економіку як складову соціальної системи суспільства, що включає і політику, і культуру. Такий підхід визначив і назву цього напряму – від слова «інститут». У загальному вигляді слово «інститут» означає соціальне явище, оформлене законами і традиціями:

а) так;

б) ні.

2. Для методології інституціоналізму характерний міждисциплінарний підхід:

а) так;

б) ні.

3. У дослідженні економіки інституціоналізм використовує історичний підхід, розглядає економіку як систему, що якісно змінюється, розвивається, існує у взаємозв'язку з політикою і культурою:

а) так;

б) ні.

4. Неокласики вважали, що інформація, яка необхідна суб'єктам для прийняття рішень, у повному обсязі міститься в цінах і тому може бути отримана економічними агентами без будь-яких витрат;

а) так;

б) ні.

5. Принцип задовільності означає, що, здійснюючи свій вибір, суб'єкт економічної діяльності на початку визначає межі допустимого вибору, а згодом приймає рішення, зупиняючись на одному з небагаточисельних варіантів, який більшою мірою задовольняє позначеним раніше критеріям:

а) так;

б) ні.

6. «Економічний імперіалізм» – це поширення неокласичного інструментарію, зокрема, граничного аналізу, на інші соціальні науки – соціологію, психологію, право, політологію, історію, ідеологію, норми поведінки в суспільстві, сім'ю.

а) так;

б) ні.

7. Неокласична теорія базується на такій поведінковій моделі: індивіди приймають рішення раціонально, тобто таким чином, щоб максимізувати свою корисність, і застосовують для цього всю доступну інформацію.

а) так;

б) ні.

Запитання

Про що йдеться?

1. Один із напрямів економічної теорії, що сформувався у 20–30 роки XX ст. як альтернатива неокласичному напряму. Його представники наголошують на необхідності дослідження усієї сукупності соціально-економічних інститутів, які розглядають в історичному контексті та у взаємозв'язку і взаємообумовленості.

2. Новітній напрям сучасної інституціональної теорії, який є результатом поєднання основ традиційного інституціоналізму з суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики, «жорстке» теоретичне ядро якої зазнало значних видозмін.

3. Напрям сучасного інституціоналізму, представники якого в цілому визнають фундаментальні принципи неокласики і критикують лише її найбільш нереалістичні методологічні передпосилки.

4. Один із напрямів неоінституціоналізму, який сформувався в наслідок застосування теорій інститутів, трансакційних витрат і прав власності до аналізу історичного процесу економічного розвитку.

5. Методологічний принцип економічних досліджень інституціоналістів, суть якого полягає у синтезі економічного знання з іншими галузями суспільствознавства.

ТЕМА 2
ІНСТИТУТИ, ПРАВИЛА, НОРМИ ТА ЇХ РОЛЬ У РЕГУЛЮВАННІ ПОВЕДІНКИ

Мета: розглянути поняття, функції, класифікації інститутів, структуру інституціональної системи економіки.

Компетенції, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти сутність, роль і значення інститутів у житті суспільства, включаючи і його економічне життя;

– здатність аналізувати структуру інститутів, яку складають правила, норми, стереотипи, традиції, організації та установи;

– здатність класифікувати інститути залежно від форм втілення і носіїв на техніко-технологічні, соціально-економічні, ідеологічні;

– здатність аналізувати інституціональну систему економіки;

– здатність розуміти типи взаємовідносин між формальними і неформальними правилами.

Термінологічний словник

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

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

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

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

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

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

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

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

Економічна норма – санкціонований спосіб поведінки в конкретній ситуації розподілу і використання обмежених.

Жорстка норма – норма, порушення якої неодмінно тягне за собою реакцію у вигляді санкції.

М'яка норма – норма, порушення якої тягне за собою невідворотну реакцію у вигляді санкції.

Адресат норми – особа, поведінка якої має відповідати припису, що міститься в нормі.

Гарант норми – особа, яка стежить за виконанням припису, що міститься в нормі.

Санкціонована поведінка – вибір на користь дотримання правил і норм.

Санкція – реакція на порушення норм у формі громадського осуду, догани, письмового зауваження, грошового штрафу, силового припинення розпочатого діяння, силового примусу до повторення вчиненого діяння, обмеження порушника в його правах, позбавлення волі та ін.

Заохочення – реакція на дотримання норм у формі похвали, преміювання, платні високій посаді, розміщення фотографії в газеті, на дошці пошани та ін.

Інтерналізація норм – психологічний процес, у ході якого норми засвоюються людиною і стають невід'ємною частиною його свідомості.

Інституційна система – сукупність правил і норм та механізми забезпечення їх виконання.

Рутина – передбачуваний зразок поведінки, слідування нормі як стійка реакція на ту чи іншу подію.

Відносницька рутина – рутина, що виникає в індивіда в процесі взаємодії з іншими людьми.

Технологічна рутина – рутина, що складається в процесі взаємодії індивіда з природою.

Фокальна точка – варіант поведінки, який спонтанно вибирається усіма індивідами, що опинилися в заданій ситуації.

Питання для розгляду на лекції

2.1. Інститути: поняття, функції, класифікації.
2.2. Норми та їх ознаки. Види норм. Виникнення норм.
2.3. Класифікації норм і правил.
2.4. Інтерналізація норм. Механізми забезпечення норм.
2.5. Інституціональна система.

Питання для самостійного опрацювання

2.1. Типи взаємовідносин між формальними і неформальними правилами.
2.2. Умови ефективності неформальних норм.

Теми для рефератів

1. Механізм забезпечення неформальних норм.
2. Функції інститутів.

План семінарського заняття

2.1. Інститути: поняття, функції, класифікації.
2.2. Норми та їх ознаки. Види норм. Виникнення норм.
2.3. Класифікації норм і правил.
2.4. Інтерналізація норм. Механізми забезпечення норм.
2.5. Інституціональна система економіки.

2.1. Інститути: поняття, функції, класифікації

Виділення інститутів як головного об'єкта економічного аналізу означає, що якщо з позицій неокласики головною одиницею аналізу вважається індивід з його інтересами і уподобаннями, то з позицій інституціоналізму такою головною одиницею (центром) аналізу є інститути як структури, що характеризують взаємодії людей [1].

Сучасні інституціоналісти дають безліч різних тлумачень поняття «інститут» [2].

З позиції Нобелівського лауреата Елінор Остром, заслуговує на увагу трактування інститутів Е. Шоттер, який, на думку Остром, проявляє інтерес не тільки до правил гри, а й до стандартів поведінки учасників взаємодій. Роль «правил гри» Остром оцінює вельми високо і саме їй належить їх найбільш повна і глибока характеристика. Разом з тим, визначаючи поняття інституту, Остром наголошує, що розуміє під ним не правила гри, а альтернативні рівноважні стандарти поведінки або умовності поведінки, які випливають з цієї гри, описуваної відповідними правилами. Іншими словами, для нас інститути являють собою рівноваги ігор, а не властивості опису гри. Нам важливо, як агенти застосовують правила гри, а не як ці правила. З огляду на те, що в будь-якій науці найбільшою увагою користуються такі трактування провідних понять, які виражають позиції найвідоміших її представників.

Серед усіх різноманітних тлумачень інститутів у сучасній економічній літературі найчастіше наводяться визначення Д. Норта і О. Вільямсона, а при розширених трактуваннях – Дж. Б'юкенена. Якщо Вільямсон визначає інститути як «способи управління»,

Б'юкенен – як процедури колективного вибору і дії», то у Норта зустрічається визначення інститутів як «правил гри» в суспільстві, тобто створених людиною обмежувальних рамок, які організовують взаємодії людей. Разом з тим це не єдиний варіант трактування поняття інституту, пропонований цим економістом. У його роботах є також визначення, згідно з якими інститут – це правила в єдності зі способами і механізмами, що забезпечують їх виконання, і **інститут – це формальні правила, неформальні обмеження та способи забезпечення дієвості обмежень.** Саме цей, другий підхід, нині став загальновизнаним у багатьох джерелах вітчизняної навчальної літератури.

Інститути створюються для вирішення проблемних ситуацій, що виникають за регулярної, повторюваної взаємодії людей і спрямовані на виконання певних *функцій*.

1. Інститути регулюють, координують, забезпечують передбачуваність результатів поведінки людей і сприяють стійкості і визначеності в їх діяльності, зменшують невизначеність вибору в економіці в умовах неповноти інформації. Неповнота інформації призводить до зростання витрат ресурсів на прийняття рішень. Інститути, обмежуючи альтернативні варіанти вибору, показують індивіду певний варіант поведінки, який уже апробований іншими індивідами, підвищуючи тим самим визначеність його поведінки.

Інститути сприяють скороченню трансакційних витрат (витрат на пошук і аналіз інформації про угоду, про ситуацію на ринку, на ведення переговорів, захист контракту. Коли економічний агент діє в системі, де держава відсутня, або вона неспроможна допомагати, то він змушений за певну винагороду наймати людей, які, використовуючи насилля або погрозу насилля, змусять контрагента виконувати контракт. Коли ж економічний агент діє в системі з сильною державою, то вже держава захищає його інтереси. Звертаючись до суду, економічний агент виграє справу з порівняно меншими витратами, ніж витрати на найм альтернативної примушуючої сили.

3. Інститут організує процес передавання інформації у вигляді формального або неформального навчання. Функцію формального навчання виконує, наприклад, навчальний заклад, навчаючи студентів за певним напрямом. Функцію неформального

навчання виконує, наприклад, сім'я, коли батьки навчають дітей дотримуватися певних норм поведінки, які прийняті в суспільстві.

Є різні трактування *причин формування інститутів*. У цілому як основну причину виникнення інститутів можна визначити, зокрема, таку, що в процесі різних взаємодій людей неминуче виникають проблеми, які вимагають вироблення правил забезпечення цих взаємодій найбільш прийнятними для учасників способами. Чим більш різнобічні і інтенсивніші стають взаємодії людей, тим більше формується різних інститутів і тим швидше розширюється коло їх класифікацій.

З позицій завдань сучасних економічних досліджень перш за все важлива класифікація інститутів за рівнями дії. У зв'язку з цим виділяються інститути глобального рівня, а також макроекономічних, мезоекономічних, мікро- і наноекономічних рівнів.

Винятково важливою є другий різновид класифікації інститутів, а саме поділ їх на **формальні й неформальні**.

Формальними називають інститути, офіційно встановлені, як правило, зафіксовані в письмовій формі, і забезпечені легальним і спеціалізованим захистом з боку держави. До них насамперед належать офіційні закони даної країни і офіційно укладені господарські договори (контрактні угоди між економічними суб'єктами і структурами). Наприклад, основні положення інституту власності будь-якої країни офіційно фіксуються (закріплюються) в Конституції країни, і для захисту цієї фінансової інституції може бути використаний широкий круг структур і осіб із правоохоронної і судової систем.

Неформальними інститутами є такі норми, правила і механізми їх дотримання, які не зафіксовані в письмовому вигляді і офіційно не затверджені. Вони були абсолютно переважаючими в минулі століття, коли ще не було офіційних (писаних) законів і люди в своїх взаємодіях керувалися звичаями, традиціями, релігійними заповідями. Частина таких інститутів з часом поступово зникає з суспільної практики (відмирає), але багато з них можуть зберігатися (тією чи іншою мірою) протягом навіть цілого ряду століть.

Основними механізмами дотримання і захисту правил і норм неформальних інститутів від тих індивідів або соціальних груп,

чия поведінка помітно відхиляється від необхідних суспільством, є, як правило, моральні впливи – суспільний осуд, утруднення для порушників доступу до звичних для них соціальних мереж, виключення їх з традиційних сфер спілкування та ін. Не випадково Норт, враховуючи особливу силу і стійкість неформальних інститутів, при введенні поняття «ієрархія правил», зазначає, що неформальні норми і правила мають у цій ієрархії вищий статус порівняно з формальними, і в своєму розвитку можуть не підкорятися тим же процесам, що і формальні правила.

Дуже важливою є також класифікація інститутів з позицій відмінностей у сферах діяльності [3].

Поняття «інститут» нерідко ототожнюється з поняттям «організація». Разом з тим ці поняття мають фактично різну природу і відіграють різні ролі в інституціональному аналізі.

Класичним визначенням поняття організації є визначення К. Менара, згідно з яким організація – це одиниця координації, що володіє доступними визначенню межами і функціонує для досягнення мети або сукупності цілей, які поділяться членами-учасниками. При більш докладній характеристиці найголовнішими елементами організації є: 1) те, що вона завжди являє собою якусь сукупність учасників; 2) те, що всі учасники тією чи іншою мірою поділяють інтереси організації; 3) те, що в організації завжди існує певна ієрархія, тобто структура владних відносин, сенс якої в тому, що один з її учасників (агент) делегує права контролю над своєю поведінкою іншому її учаснику (принципалу).

Примітки

1. Серед економістів вперше поняття інституту ввів в обіг Т. Веблен у своїй роботі «Теорія бездіяльного класу: економічне дослідження інститутів» (1899 р). Але саме слово інститут (від англ. To institute – встановлювати, засновувати) прийшло до економістів, за різними оцінками, або з соціології, або з права (зокрема, «інституціями» або законами, в Стародавньому Римі називалися твори римських юристів, що використовувалися для роз'яснення теоретичних основ вчення про право). Хоча Веблен ввів в економічний аналіз термін інститути, але ні він сам, ні його сучасники не розробили чіткого поняття інституту, що розцінювалося навіть самими представниками «старої» школи як одне з серйозних обмежень в її розвитку.

2. Зокрема, з позицій ряду дослідників під інститутами можна розуміти: конституційну систему країни (Д. Ріше); будь-яке легітимне громадське об'єднання (М. Дуглас); колективне вірування і способи поведінки (Е. Дюркгейм); правила гри, де в ролі гравців виступають організації та домашні господарства (Д. Норт); загальновідомі правила поведінки, дотримання яких забезпечується особистими інтересами або зовнішньою владою (Е. Шоттер); санкціонована суспільством символічна мережа, складена з функціональної і уявної частин (К. Касторіадіс); кодифікація стратегій досягнення еволюційної рівноваги (М. Аокі). Досить популярні також визначення інститутів О. Вільямсона (як способів управління) і Дж. Б'юкенена – як «процедур колективного вибору і дії», О`хара (як «стійких довгострокових взаємозв'язків, що визначають соціальну поведінку»).

3. З цих позицій у структурі економічних інститутів можуть бути виділені такі основні групи:

– «правові» інститути (тобто інститути судової, законодавчої та адміністративної системи, що займаються встановленням норм і взаємодій і врегулюванням конфліктів між економічними суб'єктами);

– регулюють інститути (до них відносять органи, що займаються контролем і регулюванням різних сторін повсякденної діяльності підприємств, а також ті, які мають право призупинення цієї діяльності);

– інститути розвитку людського капіталу (інститути в сфері охорони здоров'я, освіти і соціального забезпечення);

– інститути координації та розподілу ризиків (кредитно-банківська система, фондовий ринок, страхові компанії, пенсійні фонди).

2.2. Норми та їх ознаки. Види норм. Виникнення норм

Норма (за Д. Нортом) – універсальна категорія, яка пов'язана з різними сферами діяльності людини. Норма в економічній сфері – санкціонований спосіб економічної поведінки в конкретній ситуації.

Сутнісними ознаки норми економічної поведінки є такі:

– стійкість як детермінанти поведінки;

– для суб'єкта дотримання норми виявляється кращим при відтворенні відповідної ситуації;

– загальний характер.

Норма поширюється на всі подібні ситуації і регулює дії багатьох людей, що виявляються в подібних умовах.

Норма як обмеження не абсолютна. Вибір на користь її дотримання – це продукт раціональної поведінки. За людиною завжди залишається вибір: дотримуватися її чи ні.

Позитивний вибір обумовлений очікуванням чистих вигод від санкціонованої поведінки (не обов'язково матеріальних) або прагненням заощадити на придбанні і обробці інформації в умовах невизначеності.

Економічним нормам притаманні певні ознаки. Будь-яка норма може бути ідентифікована і описана за їх допомогою.

Основні ознаки норм:

– коло адресатів норми – осіб, чия поведінка має їй відповідати;

– тип процесу (взаємодії), в рамках якого норма діє;

– зміст норми (приписи форми поведінки);

– мета, що досягається виконанням припису;

– стимул слідувати припису;

– гарант норми – суб'єкт, уповноважений контролювати виконання припису і приводити в дію стимул.

У реальності на економічну поведінку впливає безліч норм. Різниця особистих і соціальних норм пов'язана з різним співвідношенням адресата норми і її гаранта.

У першому випадку – гарант норми збігається з її адресатом у рамках однієї особистості. Тим самим норма передбачає внутрішній примус слідувати їй, і санкціонована поведінка набуває форми особистої звички.

У другому випадку – гарант соціальної норми не збігається з її адресатом. Тут передбачається наявність механізму зовнішнього примусу адресатів до виконання припису.

Для структурування економічної поведінки мають значення саме соціальні норми. Згідно з вищенаведеною класифікацією, їх склад неоднорідний і включає дві групи норм, що різняться формою фіксації:

– *формальні норми*, які документально закріплені в законі або інших визнаних адресатами офіційних документах (наприклад, норми оподаткування, стандартизації товарів, сертифікації та ін.). Формальні норми спираються на адміністративні стимули (силу закону) і персоніфікованого гаранта їх забезпечення (суб'єкта застосування законного насильства);

– *неформальні норми* – укорінені в свідомості людей звичаї і традиції (наприклад, норми ділової етики, правила розподілу общинних земель, правила гостинності, правила обміну дарами). Неформальні норми спираються на моральні стимули (силу громадської думки) і неперсоніфікованого гаранта їх забезпечення (суспільство або його частину).

Межа між формальними і неформальними нормами рухлива. Формальні правила можуть бути сприйняті суспільною свідомістю і перетворитися в неформальні. З іншого боку, неформальна норма може отримати правове закріплення і стати формальною. У реальному житті формальні і неформальні норми повсюдно слідують одна з одною. Це сусідство в різних сферах економіки може приймати різні форми.

Найбільш простий випадок – коли конкретна сфера взаємодій регулюється або формальною, або неформальною нормою. У цьому випадку відсутній перетин норм різного типу. Прикладом є звичай гостинності, який не дублює формальні закони і водночас не суперечить їм.

Однак часто формальні й неформальні норми перетинаються в рамках однієї й тієї ж взаємодії. Таке зіткнення може бути різним за характером і наслідками. У цьому плані можна виділити такі ситуації:

– збіг формальних і неформальних норм за змістом пропонованих ними дій;

– невідповідність формальних і неформальних норм, коли диктовані ними приписи не збігаються, але і не взаємовиключають один одного. Регулюючий вплив кожної з них при цьому спотворюється, стає менш ефективним внаслідок «притирання» норм однієї до іншої;

– антагонізм формальних та неформальних норм. У цій ситуації приписи різних конфліктуючих норм взаємовиключають один одного. Підсумком конфлікту стає витіснення тієї з двох норм, яка має менш ефективний механізм захисту.

Виникнення норм. Норми є продуктом діяльності людей, що носить різний – навмисний або спонтанний, централізований або децентралізований характер. Централізоване створення норм

здійснюється структурами, для яких ця діяльність є основною функцією. Самі ці структури не є адресатами норм. Як приклад, наведемо вироблення законодавчими органами нормативних актів. Централізовано можуть створюватися і формальні норми (прийняття юридичних актів), і неформальні норми (формування ідеології). Децентралізоване створення норм констатується тоді, коли вони постають своєрідним «побічним» продуктом діяльності самих адресатів (економічних агентів, професійних або соціальних груп та ін.).

Створення норм децентралізованим порядком може носити як навмисний, так і спонтанний, мимовільний характер. У першому випадку суб'єкти спочатку ставлять перед собою усвідомлену мету, тобто норма виникає як продукт цілеспрямованої творчості і узгодження дій. У другому випадку норми виникають випадковим чином при виникненні і закріпленні у індивідів загальних асоціацій, подібних (фокальних) точок відліку в оцінках і вчинках.

2.3. Класифікації норм і правил

На практиці люди мають справу з величезною різноманітністю норм і правил. Їх так само, як і інститути, ділять на різні типи.

1. *Глобальні і локальні.* Глобальними нормами і правилами називають ті, які призначені для всіх, а локальними – призначені для обмеженого кола суб'єктів. Цей вид класифікації пов'язаний з поняттям ієрархії правил. Сенс ієрархії в тому, що більш загальні правила є визначальними по відношенню до локальних, але не навпаки. Глобальні правила визначають альтернативи для локальних правил. Глобальні правила при найзагальнішому підході поділяють на конституційні (політичні) і економічні. Локальні правила найчастіше оформляються двосторонніми або багатосторонніми контрактами між конкретними економічними агентами.

2. *Формальні й неформальні.* Під формальними нормами розуміються такі, які створюються централізовано, усвідомлено, легко можуть бути зафіксовані у вербальній і / або письмовій формі, використовуються в явному вигляді як обмежувачі набору

альтернатив для індивідів. Вони забезпечуються легальним і спеціалізованим захистом з боку держави. Як правило, це – юридичні, правові норми. Під час класифікації формальних норм і правил нерідко використовується «Піраміда Норта».

Неформальні норми і правила – це такі обмежувачі поведінки, які не фіксуються державою, а закріплюються в суспільній свідомості у вигляді традицій, звичаїв, релігійних заповідей. Їх захист забезпечується в основному за допомогою механізмів громадського осуду, тобто моральних санкцій.

3. *Координуючі й розподільні правила.* До координуючих відносять правила, що забезпечують узгодженість дій або очікувань. Вони спираються зазвичай на який-небудь зовнішній сигналізатор (інститут), який містить інформацію про доступний набір альтернатив. Координуючі правила, таким чином, сприяють зростанню ймовірності досягнення Парето-оптимального результату або Парето-поліпшення за рахунок зниження невизначеності для учасників тих чи інших угод.

Розподільні правила (або правила з розподільними наслідками) пов'язані з тим, що навіть у процесі координаційних заходів можливий асиметричний розподіл результату (виграшу). Наприклад, асиметричність розподілу виграшу часто виникає в ході аукціонів на основі цінових заявок продавців, оскільки вони отримують переваги першого ходу. В умовах обмеженості ресурсів, суперечливості інтересів і обмеженої раціональності економічних суб'єктів асиметричний розподіл результатів вимагає вироблення правил, які знижували б (або усували) асиметричність.

4. *Легальні і нелегальні норми і правила.* Легальними є норми і правила, офіційно визнані законом, а нелегальними – такі, які закон не визнає. Коло нелегальних норм і правил багато в чому залежить від того, на якому принципі базується правова система країни: «дозвільному» або «заборонному». У разі першого варіанта легальними нормами будуть вважатися тільки ті, які дозволені, тобто перераховані в складі дозволених у законі. У другому випадку легальними вважаються всі ті норми і правила, які не входять до складу офіційно заборонених. Цей варіант забезпечує більш широке коло альтернатив дій для населення.

5. *Легітимні і нелегітимні норми і правила.* Легітимними нормами і правилами вважаються такі, які визнані законними не тільки офіційно, але і населенням країни, тобто населення вважає їх досить справедливими, і вони не відкидаються суспільною свідомістю. Найкращим для суспільства варіантом є такий, коли норми легальності та легітимності повністю збігаються. Наприклад, закон строго карає за поширення наркотиків і населення визнає справедливим підвищену строгість покарань за такі злочини.

6. *Ефективні та неефективні* для розвитку суспільства.

2.4. Інтерналізація норм. Механізми забезпечення норм.

Дотримання норми може мати форму:

– *дискретного* усвідомленого вибору, який передбачає аналіз всіх «за» і «проти». Вибір на користь санкціонованої поведінки здійснюється агентом усвідомлено кожного разу, коли він потрапляє в відповідні умови;

– *автоматичного* (без обдумування) вибору в формі стійкої звичної (стереотипної) реакції на ту чи іншу подію. Зазвичай стереотипна поведінка є кристалізацією минулого досвіду. Норма як спосіб автоматичної реакції на події перетворюється для суб'єкта в звичку, для його оточення – у передбачуваний зразок його поведінки;

– *рутинного вибору.* Такий вибір займає проміжне положення між двома вищезгаданими типами. Від автоматичного вибору він відрізняється усвідомленістю прийняття рішень, від дискретного вибору – слабкою виразністю цієї самої усвідомленості. Рутинний вибір суб'єктом певної форми поведінки відповідає ситуації, коли ця форма не має в його розумінні скільки-небудь істотних альтернатив. Це спрощує і прискорює процедуру вибору.

Психологічний процес, в ході якого норми засвоюються людиною і стають невід'ємною частиною її свідомості, називається інтерналізацією.

Для інтерналізації потрібно не тільки знання норми (наприклад, письмових інструкцій), але і наявність певних навичок її застосування. Аналогічним чином не можна навчити людину плавати, лише забезпечивши її книгою з плавання.

Ефективна економічна норма вимагає забезпечення її виконання. Для цього необхідна система заходів – механізм забезпечення виконання (захисту) норми. Цей механізм вторинний щодо норми, що захищається, і підпорядкований завданню забезпечити реалізацію її функції. Звідси обумовленість структури таких механізмів характером норм. Так, наприклад, неформальна норма не може реалізовуватися за допомогою правових структур, передбачає неформальні механізми забезпечення.

Однак між характером норм і організацією їх виконання однозначного зв'язку немає. Одна і та ж норма може реалізовуватися за допомогою різних структур. Наприклад, взаємодія двох сусідів з приводу ситуацій з потравленням земельних угідь одного тваринами іншого може реалізовуватися і на основі судового порядку захисту порушених прав, і за допомогою приватного порядку врегулювання суперечок, і з застосуванням позазаконного насильства.

Водночас різні за характером норми двосторонніх відносин можуть базуватися на одній і тій же формі забезпечення їх виконання. Прикладом тому є судова система, «яка обслуговує» безліч різноманітних формальних норм.

Функція механізму захисту – приведення в дію передбаченого нормою стимулу в разі виникнення або загрози виникнення відхилень у поведінці. Ця функція закріплена за гарантом норми. Тому дієвість стимулу на ділі і, відповідно, реальна примусова сила норми залежить від двох чинників: сили стимулу, закладеної в нормі, ефективності гаранта норми щодо приведення цього стимулу в дію.

Залежно від сили стимулу і ефективності гаранта норми діючі норми можуть бути оцінені за критерієм жорсткості і поділені на *жорсткі і м'які*. Чим точніше закладені в нормі санкції і чим невідворотне їх накладення на порушників, тим жорсткішою є норма. Жорсткість норми не має прямого зв'язку з типом стимулу.

У реальності норма, підтримувана загрозою адміністративного покарання, може виявитися більш м'якою, ніж норма, підкріплена моральним стимулом.

Механізм забезпечення норми, що опосередковують приведення в дію закладеного в ній стимулу, включає дві підсистеми:

– *систему контролю* виконання норми й ідентифікації фактів її порушень. Вона характеризується контрольованими параметрами, формою і процедурами контролю;

– *систему санкцій* (накладення покарань або заохочень, передбачених нормою). Характеристиками цієї системи є набір ознак ситуації, яка передбачає приведення системи в дію, варіанти ситуації і рівень застосування санкцій у будь-якому вигляді, процедура застосування санкцій.

Між механізмами контролю та санкцій існує зворотна залежність у плані створення схильності до дотримання норми. Чим слабкіший контроль, тим менш імовірно накладення санкцій, тим більша схильність до відхилення і втрати від такої поведінки.

Тому створення достатніх спонукальних мотивів слідування нормі вимагає компенсування недостатньою ефективністю контролю зростаючою силою санкцій.

Слід мати на увазі, що ефективність контролю має свої межі. Контроль зазвичай не буває повним. Причина цього – витрати контролю, які мають тенденцію зростати в міру зростання його рівня. Тому нарощування ефективності контролю має економічний сенс до моменту, поки вони не зрівняються з вигодами від санкціонованої поведінки.

Суб'єктом контролю і *суб'єктом санкцій* є гарант норми. Він спостерігає за поведінкою адресатів норми і зіставляє його з моделлю поведінки, що пропонується цією нормою. У разі відхилення гарант застосовує санкцію до адресатів, впорядковуючи їх дії. Однак свої повноваження гарант може делегувати іншим суб'єктам.

2.5. Інституціональна система економіки

Категорії «норма» і «інститут» не тотожні. Крім норми, інститут обов'язково включає механізм зовнішнього стимулювання; в основі економічного інституту лежить не будь-яка норма, що впливає на економічну поведінку, а норми, які є основоположними для організації суспільного виробництва, обміну і розподілу; інститут, як правило, є сукупністю кількох норм.

Це пов'язано з тим, що будь-яка конкретна діяльність – складне поєднання якісно різних процесів, кожен з яких регулюється спеціальними нормами. Наприклад, інститут контракту відображає не тільки відповідні норми договірного права, але також норми, що належать до сфери прав власності, ділової етики та ін.

Сукупність діючих в економіці інститутів утворює *інституціональну систему економіки*. Ця система неоднорідна, оскільки включає найрізноманітніші інститути, що відрізняються:

– за ступенем зрілості (розвинені країни, країни з ринками, що формуються, тощо);

– за галузевою приналежністю (інститути, що функціонують у будівництві, добувній, текстильній, харчовій промисловості та ін.);

– за рівнем господарювання, на які поширюються (нано-, міні-, мікро-, мезо-, макро-, мегаінститути);

– за географічними масштабами поширення (глобальні, національні, регіональні, локальні) та ін.

Неоднорідність системи норм проявляється і в тому, що деякі з них мають більшу значимість порівняно з іншими, тобто виконують у рамках інституціональної системи конституючу функцію. Такі норми називаються конституційними.

Інституціональна система впорядковує взаємодії людей, підвищує їх передбачуваність і знижує витрати, пов'язані з їх здійсненням.

Однак різні її складові відіграють у цьому процесі неоднакову роль. У цьому плані в складі інституціональної системи можна виділити два рівні:

– інституціональне середовище;

– інституціональні угоди.

Інституціональне середовище включає сукупність основоположних норм і форм упорядкування взаємодій: типи організаційних структур, формальні норми, звичаї, традиції, цінності, стійкі зразки поведінки. Характер і склад інститутів, що утворюють інституціональне середовище, відображає стан макросередовища економічної діяльності (економічної, демографічної, політичної, правової, соціокультурної, географічної, технологічної та ін.). Вплив інституціонального середовища на економіку носить загальний характер у тому сенсі, що інститути, які її утворюють, мають значення для всіх форм економічної діяльності незалежно від їх галузевої специфіки та локалізації.

Інституціональну угоду представляють домовленості між учасниками взаємодій, що відображають і конкретизують існуючий економічний порядок, що диктується інституціональним середовищем. На відміну від інституціонального середовища, інституціональні угоди не є універсальними в плані регулювання економічної поведінки. Різні галузі економічних взаємодій мають свої, особливі типи угод.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

2.1. Типи взаємовідносин між формальними і неформальними правилами

На початковому етапі реформ в Україні переважала впевненість у тому, що введення формальних правил за зразком тих законів, які діють у країнах з розвиненою ринковою економікою, буде досить для того, щоб направити розвиток країни по іншому, більш ефективним шляхом. Але виявилося, що ринкова трансформація економіки – це набагато більше тривалий і складний процес. Поміняти правило формально порівняно легко, проте прийнятий закон стає інститутом, тільки якщо він підкріплюється відповідним механізмом примусу до його дотримання.

Крім того, виявилося, що неформальні правила поміняти набагато складніше, а економічні результати залежать не тільки від формальних правил, але і від дії правил неформальних. Неформальні правила відіграють незалежну від формальних обмежень роль.

Історичний досвід говорить про те, що одні й ті ж формальні правила, прийняті в різних країнах, призводять до різних результатів, оскільки люди підкоряються дії не тільки формальних обмежень, але і неформальних правил. При прийнятті формального правила необхідно враховувати взаємодію між новими формальними правилами та існуючими неформальними правилами. Якщо формальні правила не вписуються в діючу систему правил неформальних, то вони просто не будуть виконуватися.

Серйозні помилки, які були зроблені промислово розвиненими країнами в їх програмах допомоги країнам, що розвиваються, можливо і виникли саме внаслідок недостатньо повного розуміння взаємовідносин між формальними і неформальними інститутами.

Вивчення взаємодії між формальними і неформальними правилами, між законом і нормами, що діють у суспільстві, має особливе значення, оскільки дозволяє давати більш точне пояснення поведінці людей і більш надійно прогнозувати наслідки правових норм.

У тих сферах, де неформальні правила керують людською поведінкою, неможливо правильно оцінити юридичну дію формальних, підтримуваних державою правил, не зрозумівши діючі неформальні правила.

У правовому аналізі соціальні норми важливі з цілого ряду причин. Інколи неформальні правила регулюють поведінку незалежно від діючих правових норм і це призводить до того, що правові норми стають у цьому випадку незначущими. Правові норми можуть полегшити або, навпаки, зробити більш складним примус до дотримання неформального правила, а це може вплинути на вибір відповідного формального правила залежно від цілей, яких

прагне досягти держава: чи хоче вона підтримати бажану для суспільства норму або, навпаки, намагається послабити дію небажаного для суспільства неформального правила.

Відносини між формальними і неформальними можуть бути значущими для правового аналізу.

1. Формальні правила можуть перебувати в гармонії з правилами неформальними. Тісна ув'язка, відповідність формальних правил неформальним нормам поведінки сприяє ефективному функціонуванню організації або всієї економіки.

Перебуваючи в гармонії, формальні і неформальні правила взаємно підсилюють одне одного. У цьому випадку важко провести межу між формальними і неформальними механізмами примусу. Витрати громадського контролю значно знижуються, оскільки часто досить неформального контролю і примусу. Іноді прийняття формального правила допомагає посилити громадський примус до дотримання цього правила, яке раніше було неформальним, і не виникає потреби в якому-небудь спеціальному механізмі примусу до виконання нового прийнятого формального правила.

Цікава і складна взаємодія між неформальними і формальними правилами виникає, коли формальні правила і неформальні норми поведінки примушують людей до різних видів поведінки, які, проте, виявляються сумісними один з одним і слугують досягненню однієї соціальної мети.

2. Формальні і неформальні правила можуть бути не узгоджені між собою, в цьому випадку люди будуть діяти, керуючись неформальними правилами.

3. Формальні правила можуть суперечити неформальним, перебувати з ними в конфлікті. В цьому випадку неформальні правила підштовхують людей до опору правилам формальним.

2.2. Умови ефективності неформальних норм і правил

Ефективність неформальних інститутів у регулюванні життя певної спільноти залежить від ряду умов.

1. Розмір соціальної групи, в якій діють ці норми. Чим менша група, тим частіше в ній повторюються угоди, тим легше визначити порушника норм і тим нижче витрати тих, хто піддає порушника до покарання.

2. Розмір витрат, які несе порушник, що піддається покаранню. Витрати, викликані остракізмом, обернено пропорційні рівню доходу. У багатому суспільстві з розвиненою системою соціального страхування та наявністю альтернативних можливостей отримання доходів індивіди менше залежать від ставлення певної спільноти.

Обидві ці умови – невеликий розмір групи і високі витрати, які несе порушник, що піддається остракізму, виконувалися в первинних ізольованих спільнотах. Тому там система правосуддя, заснована на неформальних правилах, була досить ефективною.

3. Третьою умовою є статичний характер суспільства, в якому діють неформальні правила. Якщо суспільство змінюється швидко, то управління, засноване на нормах, не задовольняє потреби суспільства. Соціальні норми змінюються повільно, тоді при створенні норми проблема безбілетника гостро не стоїть.

Американський філософ Харт виділив правила, які контролюють поведінку людей (первинні правила), і контролюючі правила (вторинні правила). Перші правила направляють поведінку громадян у їх повсякденному житті. Правила другого типу регулюють поведінку офіційних осіб, коли вони створюють, переглядають, відміняють чи застосовують первинні правила. Відповідно до теорії Харта сукупність первинних і вторинних правил утворює право. На відміну від права, серед неформальних правил немає правил вторинних, немає спеціальної процедури створення, перегляду або скасування неформального правила. У неформальних правилах немає конституції або судді. Людина, яка хоче змінити звичай, має використовувати наявні під рукою засоби, щоб переконати інших членів суспільства слідувати іншій нормі.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Шевчук О.А. Економічна теорія : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

2. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія "На допомогу студенту УДФСУ ; т. 56).

3. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 226 с.

4. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Теліщук та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 224 с.

6. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике : ученик / К. Менар // Институциональная экономика / под ред. Олейника А. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 191–241.

7. Одинцова М. И. Институциональная экономика [Електронний ресурс] : учебник для академического бакалавриата. – 4-е издание, перераб. и дополн. – Режим доступу : http://www.library.fa.ru/files/Odintsova.pdf.

6. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – Спб: Из-во Спб. гос. ун-та, 2005.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. Автор найбільш розповсюдженого в неоінституціональній теорії визначення терміна «інститут» (*instituti*): «встановлені людьми обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію. Вони включають у себе як неформальні (заборони, табу, звичаї, традиції, кодекси честі та ін.), так і формальні правила (конституції, закони, права власності тощо), а також систему санкцій за їх недотримання»:

а) Т. Веблен;

б) Д. Норт;

в) Дж. Коммонс;

г) Дж. Ходжсон.

2. Сукупність правил, які структурують у просторі й часі, обмін між економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав, узятих зобов'язань і вказівки щодо механізмів їхнього виконання:

а) правило;

б) контракт (contracts);

в) норма;

г) інститут.

3. Базовий регулятор (стандарт) взаємодії людей, що визначає їхнє поводження в різних ситуаціях, може мати як добровільний характер, так і ґрунтуватися на санкціях:

а) правило;

б) інститут;

в) норма (norm, rule);

г) контракт.

4. Прагнення людини до максимального задоволення потреб з урахуванням не тільки зовнішніх, але й внутрішніх обмежень, пов'язаних з його діями у світі обмежених ресурсів:

а) повна раціональність;

б) ірраціональність;

в) обмежена раціональність (bounded rationality);

г) абсолютна раціональність.

5. Сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві:

а) норми;

б) права (rights);

в) санкції;

г) правила.

6. Загальновизнані й захищені моделі або зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) певні види дій одного індивіда (або групи людей) за умови їх взаємодії з іншими людьми або групами:

а) норми;

б) правила (rules);

в) права;

г) санкції.

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

а) правила політичні;

б) правила економічні;

в) правила соціальні;

г) правила духовні.

8. Правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і в писемній формі; явно виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави:

а) правила неформальні;

б) правила формальні (тверді);

в) правила несанкціоновані;

г) правила внутрішні.

9. Правила, які обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі, захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду тощо):

а) правила формальні;

б) правила неформальні (м'які);

в) правила санкціоновані;

г) правила зовнішні.

10. Вивчення взаємодії економічних суб'єктів у сучасній ринковій економічній системі – це предмет навчальної дисципліни:

а) інституціональної економіки;

б) мікроекономіки;

в) макроекономіки;

г) глобальної економіки;

11. Правила або норми, які діють у суспільстві або окремих його групах, і не є індивідуальними звичками:

а) індивідуальні інститути;

б) соціальні інститути;

в) інститути розвитку;

г) інститути санкціоновані.

Запитання

1. Які функції виконує інститут?
2. Які сутнісні ознаки мають норми економічної поведінки?
3. Про що йдеться:

– психологічний процес, у процесі якого норми засвоюються людиною і стають невід'ємною частиною її свідомості;

– сукупність правил і норм та механізми забезпечення їх виконання?

Завдання

1. Розкрийте сутність понять: «норма», «правило».
2. Перелічіть умови ефективності неформальних норм і правил.
3. За допомогою схеми відобразіть класифікації інститутів.

ТЕМА 3
ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

Мета: сформувати у студентів розуміння основних категорій теорії прав власності, показати можливості їх застосування в економічній діяльності.

Компетенції, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти право власності як санкціоновані відносини між людьми з приводу обмежених ресурсів як чинників створення добробуту;

– здатність розуміти структуру права власності як набір (пучок) правочинів, кожен з яких являє собою окреме особливе (відмінне від інших правочинів) право власника щодо об'єкта власності;

– здатність розуміти поняття «розмивання права власності» як звуження можливості суб'єкта права регламентувати доступ до об'єкта власності, неповного визначення права і (або) відсутність ефективного захисту;

– здатність розрізняти поняття «поділ права власності» та «розщеплення права власності»;

– здатність використовувати категорії теорії прав власності в аналізі інститутів суспільства, здійснювати порівняльний аналіз різних форм економічних організацій з позицій теорії прав власності.

Термінологічний словник

Інтерспецифічний (абсолютно специфічний) ресурс – ресурс, який має цінність лише при одному варіанті застосування.

Державна (суспільна) власність – система правил доступу до обмежених ресурсів, при якому всі члени суспільства є власниками, проте кожен з них окремо виключений з прямого доступу до її об'єктів.

Колективна (комунальна) власність – режим доступу до ресурсів, при якому право закріплено за групою осіб, яка виступає суб'єктом права. Окрема особа має права тільки як член громади.

Загальна власність – режим вільного доступу до ресурсу, при якому жоден з економічних суб'єктів не володіє винятковими правами на ресурс і не має можливості виключити інших з доступу до нього.

Об'єкт права власності – ресурс, доступ до якого обмежений.

Загальний ресурс – ресурс, який допускає альтернативні способи застосування, причому його цінність при зміні альтернатив не змінюється.

Право – санкціонована суспільством (але не обов'язково державою) можливість що-небудь здійснювати або вимагати здійснення іншими щодо чого-небудь.

Право власності – санкціоновані відносини між людьми з приводу обмежених ресурсів як чинників створення добробуту.

Поділ права власності – поділ права на ресурс між декількома суб'єктами.

Розмивання права власності – звуження можливості суб'єкта права регламентувати доступ до об'єкта власності внаслідок неповного визначення права і (або) відсутність ефективного захисту.

Система прав власності – сукупність норм, що регулюють у суспільстві доступ до обмежених ресурсів.

Спеціалізація ресурсу – характеристика, що відображає різноманітність і ефективність економічно доступних альтернатив його застосування.

Специфікація права власності – визначення об'єкта права, суб'єкта права, кола його повноважень і способу наділення ними.

Специфічний ресурс – ресурс, який допускає альтернативне використання, але має різну цінність при різних способах використання.

Суб'єкт права власності (власник) – особа, яка володіє узаконеними безумовними повноваженнями регламентувати порядок доступу до ресурсу і яким дістаються всі позитивні і негативні результати прийнятого щодо цього ресурсу рішення.

Структура права власності – набір (пучок) правочинів, кожне з яких представляє окреме особливе (відмінне від інших правочинів) право власника щодо об'єкта власності.

Економічні права – визначають можливості людей у сферах діяльності, пов'язаної з виробництвом благ і їх розподілом.

Розщеплення права власності – ситуація поділу пучка правомочностей на конкретний об'єкт власності між різними суб'єктами.

Приватна власність – система регламентації доступу до ресурсів, при якому виняткові права закріплюються за окремим індивідом.

Питання для розгляду на лекції

3.1. Власність і її характеристики.
3.2. Специфікація і забезпечення прав власності.
3.3. Система власності. Режими прав власності.

Питання для самостійного опрацювання

3.1. Теорії виникнення прав власності.

Теми для рефератів

1. Приватна власність і її характеристики.
2. Державна власність і її характеристики.

План семінарського заняття

3.1. Власність і її характеристики.
3.2. Специфікація і забезпечення прав власності.
3.3. Система власності. Режими прав власності.
3.4. Теорії виникнення прав власності.

3.1. Право власності і його характеристики

Предметом обміну є не самі по собі фізичні ресурси, а ті можливості зростання добробуту, які дає володіння ними. Реалізація цих можливостей передбачає владу над ресурсом, здатність здійснювати щодо нього будь-які дії. Тому економічні взаємодії припускають переміщення не просто конкретного об'єкта, а прав здійснювати такі дії. У загальних рисах під правом розуміється санкціонована суспільством (не обов'язково державою) можливість що-небудь здійснювати або вимагати здійснення іншими щодо чого-небудь.

Слід розрізняти економічні та неекономічні права. Економічні права визначають можливості людей у сфері діяльності, пов'язаної з використанням обмежених ресурсів як фактором суспільного добробуту (наприклад, право на економічну діяльність, право власності та ін.). Неекономічні права лежать за межами сфери економічних відносин, хоча і тією чи іншою мірою залежать від стану цієї сфери (наприклад, право на життя, право на освіту тощо).

В основі системи економічних прав лежить право власності. Воно виражає відношення між учасниками економічної діяльності з приводу ресурсів і тому є соціальним ставленням. Це право має економічний сенс лише для обмежених ресурсів, використання яких є конкурентним, і встановлює порядок доступу до них. У цьому сенсі під правами власності розуміються регламентовані обмеження на доступ до ресурсу.

Конкретне право власності характеризується його суб'єктом, об'єктом і структурою.

Суб'єкт права (власник) – особа, яка володіє узаконеними безумовними повноваженнями встановлювати (регламентувати) порядок доступу до відповідного ресурсу і його залучення в економічний оборот і яким дістаються всі позитивні і негативні результати прийнятого рішення.

Суб'єктами права можуть виступати окремі індивіди (фізичні особи), група індивідів, юридичні особи.

Право власності розділяє безліч учасників економічної діяльності на два табори: власників – тих, хто визначає порядок доступу до того чи іншого ресурсу, і невласників – тих, хто змушений дотримуватися цього порядку. У цьому плані кожне конкретне право являє точку дотику інтересів різних осіб. Тому важливо їх суспільне визнання, санкціонування. Відповідно до вищесказаного права власності – це поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням обмежених ресурсів і визначають порядок їх використання як джерел добробуту. Наявність суб'єкта права означає, що залучення економічних ресурсів в оборот є продуктом суб'єктивного вибору. Вибір відображає індивідуальність мотивів власника і його оцінки ресурсу як фактора приросту свого добробуту. Щодо їх індивідуальності, то вибір може впливати на різні рішення. Власник може прийняти рішення про іммобілізацію ресурсу, про самостійне використання його корисних властивостей, про надання можливості використання цих властивостей іншим особам.

Об'єкт права власності – ресурс, доступ до якого обмежений. Важливою характеристикою об'єкта є його спеціалізація – коло можливостей застосування, що визначається властивостями ресурсу і наявними технологіями. У плані спеціалізації ресурси можна поділити на три типи:

а) інтерспецифічні (абсолютно специфічні): цей вид ресурсів має цінність лише при одному варіанті застосування. В інших обставинах їх властивості не можуть бути використані, і ресурс втрачає свою цінність;

б) специфічні: ці ресурси допускають альтернативне використання, але цінність їх при різних способах використання нерівнозначна. Такі ресурси – продукт спеціалізованих інвестицій, які формують властивості, що відповідають конкретним умовам використання. Відповідно, їх використання найбільш результативно там, де ці умови існують.

в) загальні: цінність цих ресурсів не залежить від того, в якій конкретно технології з безлічі альтернативних вони беруть участь.

Оцінка ступеня специфічності ресурсу (k) може визначатися такою формулою:

$$k = (Ye - C) / Ye,$$

де Ye – очікуваний дохід від найкращого його використання;

C – дохід від найкращого альтернативного використання.

Значення k = 0 відповідає загальному ресурсу; k = 1 – інтерспецифічному. Якщо значення лежить у діапазоні 0 <k <1, в наявності специфічний ресурс.

Право власності може поширюватися і на весь об'єкт, і на його частину. У другому випадку можна говорити про поділ права власності на ресурс. Існують різні причини поділу. Об'єкт може мати складну корисність, різні елементи якої допускають відокремлене використання. Реальні кордони об'єкта власності можуть не піддаватися визначенню. Об'єкт може мати однорідну корисність, але допускати дроблення і подібне відокремлене використання кожного елемента.

Структура прав власності являє складну комбінацію (пучок) правочинів, для опису якої сьогодні широко використовується перелік Оноре, що включає:

1. Право володіння – можливість безпосереднього доступу до ресурсу і виключення інших суб'єктів з цього процесу.

2. Право користування – можливість безпосереднього самостійного вилучення власником корисних властивостей ресурсу.

3. Право розпорядження – виняткову можливість суб'єкта права регламентувати і контролювати суб'єктів, що допускаються до ресурсу.

4. Право на дохід – на результати використання ресурсу в попередньому періоді і не спожитими в зазначений період.

5. Право на капітальну вартість – можливість зміни стану ресурсу шляхом відчуження, зміни, споживання, знищення.

6. Право на безпеку – гарантія неможливості відчуження ресурсу без санкції власника.

7. Право на спадкування – можливість визначати порядок передачі права іншим особам у разі втрати власником дієздатності.

8. Залишкове право – безумовне повернення раніше переданих власником іншим особам правомочностей після закінчення терміну такої передачі.

9. Право на безстроковість – на необмежену в часі реалізацію всіх перерахованих правомочностей, якщо інше не обумовлено при їх формуванні. У структуру права включаються і так звані негативні правомочності, що випливають з принципу відповідальності власника.

10. Право стягнення передбачає відчуження об'єкта власності в порядку компенсації шкоди, заподіяної власником іншим особам.

11. Право заборони шкідливого використання – вимога до власника використовувати свій ресурс способом, що не завдає шкоди іншим. Конкретне право власності може включати перераховані правомочності в самій різній комбінації. У цьому сенсі будь-яке право – специфічний пучок правомочностей. Чим повніше цей пучок, тобто ширше набір правомочностей, пов'язаних з даним ресурсом, тим вище його цінність.

3.2. Специфікація і забезпечення прав власності

Економічна функція прав власності полягає в оптимізації розміщення обмежених ресурсів. Але ця функція виконується лише за умови, що права визначені і здійснені (забезпечені) на ділі. Визначеність права власності означає чітке встановлення режиму доступу до ресурсу за допомогою специфікації права, тобто фіксування його значущих характеристик:

– суб'єкта власності;

– об'єкта власності;

– кола і характеру повноважень;

– способу наділення власністю;

– терміну, на який поширюється дія права власності.

Права власності можуть бути специфіковані за допомогою різних механізмів.

По-перше, на основі закону, коли функція специфікації закріплюється за офіційною владою і здійснюється уповноваженими нею структурами.

По-друге, на основі історично сформованої практики, закріпленої в звичаях і традиціях, визнаних зацікавленими особами.

По-третє, на основі добровільної угоди (явного або неявного) між усіма зацікавленими особами.

По-четверте, на основі односторонніх дій з використанням переваг у силі.

У різні історичні періоди на перший план виходить і набуває домінуючого значення той чи інший спосіб специфікації. Не останню роль у цьому відіграють витрати, з якими пов'язана в конкретний період реалізація кожного з них.

Найважливішою характеристикою специфікації права є її повнота, яка відображає два основних моменти: те, якою мірою набір правомочностей, що встановлюються в рамках даного права, охоплює їх максимально можливий перелік; те, наскільки детально і вичерпно визначено змістовне наповнення кожного з правочинів.

Повнота специфікації має важливе значення, оскільки суб'єкт права власності не може використовувати більше правочинів, ніж має. Чим ширше набір правомочностей, тим більші вигоди від володіння ресурсом він може отримати. Крім того, чіткість прав має істотне значення для економічних суб'єктів у тому плані, що від неї залежить визначеність стану економічного середовища і, відповідно, – стабільність очікувань учасників економічних взаємодій при виборі форми своєї поведінки.

У реальному житті специфікація прав власності зазвичай не є вичерпною. Цьому є дві основні причини:

– економічна причина. Чим повніше специфіковані права на ресурс, тим більше вигод може отримати власник при включенні його в економічний оборот. Але одночасно і вищі витрати специфікації. Нарощування повноти визначення права економічно виправдано, поки витрати специфікації не перекриють зазначені вигоди.

– неекономічна причина неповної специфікації прав власності – наявність різних зовнішніх обмежень, що накладаються на власника особою, яка має потенціал примусу (державою або нелегальними центрами сили). Серед таких обмежень: скорочення меж об'єкта права щодо кордонів реального ресурсу, виняток

окремих правомочностей зі структури права, звуження наповнення окремих правомочностей щодо їх потенційно можливого наповнення.

Можливість реалізації права власності на ділі, тобто забезпечення права власності, передбачає, що виключається порушення його особами, які не є власниками. Складовими системи забезпечення прав власності є контроль їх дотримання та захист. Функція контролю полягає у виявленні та ідентифікації фактів порушення прав. Функція захисту – у застосуванні ефективних стимулів, що протидіють подібним порушенням.

Забезпечення прав власності може базуватися на різних підставах і здійснюватися різними суб'єктами. Воно може ґрунтуватися:

– на застосуванні закону і складати функцію держави;

– на знеособленому громадському впливі і моральних стимулах;

– на незаконному насильстві з боку нелегальних структур або осіб, що володіють потенціалом примусу;

– на зусиллях самого власника як суб'єкта контролю і санкцій.

Вибір на користь того або іншого способу багато в чому зумовлюється витратами їх здійснення і результативністю. Права власника повинні бути відомі іншим. В іншому випадку виникає ймовірність їх ненавмисного порушення. Тому забезпечення прав власності потребує також у механізмі доведення відомостей про них до всіх зацікавлених учасників економічної діяльності. Відповідно, у суспільстві повинна існувати система забезпечення інформацією про права власності (про власника, об'єкти власності і пов'язані з ним права і обмеження, способи встановлення і захисту цих прав). Чим більшу цінність являє собою конкретне право власності, тим точніша і достовірніша повинна бути до нього інформація.

У реальному житті повна визначеність і абсолютна захищеність власності – ситуація швидше ідеальна, ніж реальна. Неповнота специфікації і захисту прав означає його розмивання. Розмивання прав – негативне явище. По-перше, воно знижує для агента цінність ресурсу і спотворює його очікування. Це послаблює і

деформує мотивацію власника. По-друге, розмивання прав підвищує невизначеність у взаємодіях і ускладнює стикування інтересів, стимулів і планів їх учасників. Реалізація функції прав власності в механізмі ефективного використання ресурсів на практиці пов'язана з можливістю перерозподілу правочинів, що утворюють конкретні права. Перерозподіл можливий за допомогою різних способів: шляхом насильства або дарування, на основі адміністративного перерозподілу, за допомогою ринкових угод. Зазначені форми тією чи іншою мірою характерні для будь-якої економіки, але в економічних системах різного типу їх співвідношення різне.

У ході перерозподілу права суб'єкту належить пучок правомочностей, що може відчужуватися на користь інших осіб або повністю, або частково. У першому випадку має місце повна передача (відчуження) права в єдності всіх його правомочностей, у другому – розщеплення права і розпадання вихідного пучка правомочностей на два і більше часткових пучка. Розщеплення права можливе, оскільки кожне з правомочностей відносно самостійне і може бути предметом взаємодій. Розщеплення права створює передумови зростання економічної ефективності і суспільного добробуту. Поділ набору правомочностей, що утворюють право, між різними суб'єктами, кожен з яких спеціалізується на реалізації певних правочинів, дозволяє підвищити віддачу ресурсу.

3.3. Система власності. Режими прав власності

Існуюча в суспільстві система прав власності охоплює різні її типи (режими). Кожен особливий режим власності відрізняється за:

– рівнем винятковості доступу до ресурсу;

– рівнем витрат на своє забезпечення;

– силою і структурою мотивів власника щодо ресурсу;

– рівнем однорідності інтересу власника.

Приватна власність. Цей режим відрізняється найвищим рівнем винятковості прав. В умовах приватної власності право закріплено за окремим індивідом, який не обмежений у своїх діях щодо ресурсу з боку інших і має максимальну свободу вибору.

Одночасно він несе максимальну відповідальність за свій вибір. Таким чином, тут має місце найбільш жорсткий зв'язок між прийнятими окремим індивідом рішеннями і одержуваними результатами.

Відповідно, приватна власність породжує сильну мотивацію до прийняття оптимальних рішень. Сказане справедливе за умови ефективної специфікації і захисту прав, відсутності обмежень з боку держави та інших центрів сили, наявності повної і достовірної інформації про альтернативи.

Державна (суспільна) власність. При системі державної (публічної) власності право закріплено за соціумом як неподільним цілим. Усі індивіди є співвласниками державної власності. Однак кожен з них окремо виключений з прямого доступу до її об'єктів і не мають одноосібних виняткових правомочностей щодо будь-якого його елемента. Державна власність не відчужується. Не можна ні вільно її продати, ні ліквідувати якусь її частку. Тобто вона не піддається розщепленню. Звідси – слабка мотивація співвласників до забезпечення ефективного використання суспільних ресурсів.

Порядок доступу до ресурсів, їх залучення в оборот формується на основі правил, які закріплюють пріоритет колективних інтересів суспільства, визначають зміст цих інтересів і встановлюють механізм прийняття рішень щодо використання кожного окремого ресурсу в зазначених інтересах. Реалізація цих правил покладається на особливу групу осіб. Таким чином, співтовариство як власник розподіляється на осіб, які приймають рішення, та осіб, відокремлених від процесу безпосереднього їх прийняття.

Колективна (комунальна) власність. Її суб'єктом є група осіб, складова частина суспільства. Розмір групи може бути різним. Окрема людина в рамках колективної власності володіє винятковими правами тільки як член громади. Режим колективної власності не виключає можливості передачі її частки від однієї людини до іншої. Залежно від подільності або неподільності об'єкта ця передача може відбуватися по-різному, припускаючи чи ні поділ права. Відповідно до цього можна розрізняти спільну і часткову форми колективної власності. Вигоди цієї форми

власності в тому, що витрати на її захист завдяки множинності суб'єкта нижчі, ніж при приватній власності внаслідок економії на масштабі і спеціалізації частини групи на забезпеченні безпеки. Разом з тим реалізація права тут вимагає узгодження інтересів учасників групи, що залежить від її однорідності (тобто і чисельності). Це стає проблемою у міру зростання групи і підвищення ступеня її неоднорідності. Порядок доступу до об'єкта права встановлюється спільно членами групи. Він може відрізнятися. Можлива ситуація, коли доступ відкритий для всіх членів групи, але дохід від його використання належить рівною мірою всій групі і ділиться між її членами на рівних підставах. У цьому випадку виникає проблема недовикористання ресурсу внаслідок ефекту безбілетника. Можлива також ситуація, коли доступ до ресурсу відкритий для всіх членів групи і кожен має право на дохід залежно від власного вкладу в його створення. У цьому випадку, навпаки, виникає проблема надвикористання ресурсу.

Загальна власність, режим вільного доступу. У ситуації вільного доступу ніхто з економічних суб'єктів (їх груп) не володіє винятковими правами на ресурс. Тобто ніхто не в змозі виключити інших з доступу до нього. Має місце повна неспецифікація прав. Такий режим – пряма протилежність власності як системі виключень з доступу до ресурсів. У вільному доступі можуть перебувати як необмежені ресурси, так і ресурси, обмежені у випадку, коли вигоди від специфікації і реалізації прав власності не покривають пов'язані із цим витрати. У рамках цього режиму кожен з претендентів на загальний ресурс приймає рішення самостійно, орієнтуючись лише на власні вигоди, і безпосередньо привласнює результати його самостійного використання. Це породжує проблему надвикористання ресурсів, тягар витрат якого розподіляється між усіма претендентами.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

3.1. Теорії виникнення прав власності

Теорії виникнення прав власності можна розподілити на дві групи. Перша розглядає виникнення прав власності, абстрагуючись від впливу існуючих у суспільстві політичних і соціальних інститутів, насамперед держави. Друга розглядає державу як суттєвого чинника у створенні тієї чи іншої системи прав власності.

«Наївна» теорія. Наївна теорія обґрунтовує виникнення тієї чи іншої системи прав власності, порівнюючи витрати і вигоди від її існування з витратами і вигодами від її відсутності. Практично всі різновиди «наївної» теорії розглядають один фактор – ступінь винятковості права (його специфікації і захисту) – PR, значення якого розташовуються в діапазоні $0 < PR < 1$.

Кожен рівень винятковості тягне свої вигоди і свої витрати. У разі, коли PR = 1, має місце виняткове право на ресурс. У цьому випадку виникають як вигоди від винятковості, так і витрати, пов'язані з необхідністю охороняти її. Якщо PR = 0, то існує відкритий доступ до ресурсу. У цьому випадку виникають витрати, пов'язані з неефективним використанням ресурсу.

Наївна теорія не враховує соціально-політичні процеси, що відбуваються в державі, і тому суперечить реальності, в якій держава зазвичай виступає учасником (пасивним або активним) процесів формування і забезпечення прав власності. Вона може бути застосована або для «додержавних» товариств, або для ситуацій, коли держава з будь-яких причин усунулася від встановлення прав на певні ресурси і ці права виникають децентралізовано і спонтанно.

Введення в аналіз держави як активного учасника формування прав зажадало модифікації наївної теорії.

Теорія «груп інтересів». Ця теорія виходить з того, що індивіди для максимізації свого добробуту можуть вибирати одну з двох стратегій:

– оптимізувати поведінку при існуючих правах власності;

– домагатися вигідних для себе змін у правах власності.

При цьому друга із цих стратегій в рамках існуючих соціальних і політичних інститутів є визначальною для розуміння еволюції системи прав.

Теорія груп інтересів намагається пояснити цю еволюцію і складається з різних галузей структури прав власності взаємодією різних груп інтересів на політичному ринку.

Група інтересів – це об'єднання людей, члени якого намагаються впливати на вищу політичну владу з метою забезпечення своїх специфічних цілей, але самі не претендують на цю владу. Є дві основні різновиди таких груп. Мала група інтересів об'єднує незначну кількість людей зі спільними інтересами, при цьому кожен з її учасників отримує суттєву перевагу в разі сприятливої для групи зміни прав власності. При цьому витрати координації поведінки групи з огляду на її малу чисельність несуттєві.

Велика група інтересів об'єднує таке число учасників, що вигода кожного в разі сприятливої для групи зміни прав власності близька до 0. Це пригнічує стимули особистої участі в боротьбі за подібні зміни. З огляду на велику чисельність групи значно високими виявляються витрати координації її дій.

Малі групи, порівняно з великими групами, мають переваги в проведенні цікавих для них змін прав власності до односторонньої вигоди. Їх поведінка максимізує приватний стан членів групи, але не суспільний. Крім того, воно знижує стабільність системи прав і тим самим негативно впливає на очікування економічних агентів. Права власності тією чи іншою мірою втрачають роль орієнтиру під час прийняття ними рішень.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Шевчук О. А. Економічна теорія : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / О. А. Шевчук, Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

2. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія “На допомогу студенту УДФСУ ; т. 56).

3. Івашина С. Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

4. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. к.е.н., доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2015. – 236 с.

5. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008.

6. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

7. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. В основі системи економічних прав лежить:

а) право екологічне;

б) право фінансове;

в) право власності;

г) право на освіту.

2. Форма залучення ресурсу до господарського обігу, коли ex ante – ступінь виключності – дорівнює нулю:

а) відкритий доступ (free access, common property);

б) обмежений доступ;

в) режимний доступ;

г) заборонений доступ.

3. Ситуація, в якій жоден із економічних агентів не може виключати інших з доступу до даного блага:

а) обмежений доступ;

б) вільний доступ (free access, common property);

в) режимний доступ;

г) заборонений доступ.

4. Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключність доступу існує не тільки для аутсайдерів, але й для інсайдерів:

а) спільна власність;

б) державна власність;

в) індивідуальна власність;

г) приватно-підприємницька власність.

5. Режим використання обмежених ресурсів, у межах якого виключним правом володіє група людей:

а) комунальна власність;

б) державна власність;

в) приватно-підприємницька власність;

г) спільна власність.

6. Сфера, в якій економічна діяльність здійснюється поза рамками закону, тобто перебуває поза державним контролем та обліком, а угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил господарського життя:

а) корпоративна економіка;

б) нелегальна (тіньова) економіка;

в) глобальна економіка;

г) трансакційна економіка.

7. Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключне право належить окремому індивіду:

а) державна власність;

б) приватна власність;

в) комунальна власність;

г) кооперативна власність.

8. Дозволені й захищені від перешкод до їхнього здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп:

а) економічні права;

б) права власності;

в) права соціальні;

г) права індивідуальні.

9. Створення режиму виключності для окремого індивіда чи групи, метою якої є зміна поведінки господарюючих осіб таким чином, щоб вони приймали оптимальні рішення щодо обмежених ресурсів, і реалізується за допомогою визначення суб'єкта й об'єкта права, набору правочинностей, якими володіє суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їх дотримання:

а) диверсифікація прав власності;

б) специфікація прав власності;

в) розпорошення прав власності;

г) концентрація прав власності.

10. Результат існування режиму відкритого доступу до ресурсу, відповідно до якого весь дохід (або його частина) від цього ресурсу розсіюється:

а) недовикористання ресурсу;

б) надвикористання ресурсу (tragedy of commons);

в) неефективне використання ресурсу;

г) нераціональне використання ресурсу.

11. Вид ресурсів, який має цінність лише при одному варіанті застосування; в інших обставинах їх властивості не можуть бути використані і ресурс втрачає свою цінність:

а) загальні;

б) обмежені;

в) абсолютно специфічні;

г) необмежені.

Запитання

1. Що таке спеціалізація ресурсів? На які типи поділяються ресурси за критерієм спеціалізації?

2. Що розуміється під структурою права власності? Вкажіть, з яких елементів може формуватися пучок правомочностей конкретного права.

3. Що являє собою специфікація прав власності? Яким чином можуть бути специфіковані ці права?

4. Які типи власності ви знаєте? У чому полягає їх відмінність?

Завдання

1. Охарактеризуйте власність як фактор обміну. Що являє собою право власності?

2. Назвіть основні атрибути права власності. Що розуміється під суб'єктом права і його об'єктом?

3. Поясніть, чому важлива визначеність і захищеність прав власності. Які причини породжують їх «розмивання»?

ТЕМА 4
ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Мета: розкрити основи теорії трансакційних витрат, з'ясувати природу, сутність та види трансакційних витрат, способи їх вимірювання.

Компетенції, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти основні положення теорії трансакційних витрат;

– здатність розуміти ключове значення трансакційних витрат для функціонування економічної системи;

– здатність розуміти сутність трансакційних витрат, необхідність їх мінімізації;

– здатність розуміти, що на макрорівні ефективність ринкових інститутів визначається їх спроможністю скорочувати трансакційні витрати, забезпечувати їх економію і підвищувати конкурентоспроможність економічної системи;

– здатність аналізувати наявність трансакційних витрат на мікрорівні, розрізняти трансформаційні, виробничі витрати та трансакційні витрати як правові витрати;

– здатність визначати розміри трансакційного сектору економіки та величину трансакційних витрат.

Термінологічний словник

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

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

Трансакційний сектор – сектор економіки, діяльність суб'єктів якого спрямована на зниження трансакційних витрат (фінанси та операції з нерухомістю, банківська справа і страхування, правові (юридичні послуги), оптова й роздрібна торгівля).

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

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

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

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

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

Передконтрактні і постконтрактні трансакційні витрати – класифікація трансакційних витрат за критерієм етапів контрактного процесу.

Витрати пошуку інформації – витрати на пошук покупців і продавців, а також втрат, пов'язаних з неповнотою інформації.

Питання для розгляду на лекції

4.1. Трансакції та їх ознаки.

4.2. Трансакційні витрати: поняття, критерії визначення.

4.3. Види трансакційних витрат.

4.4. Управління трансакційними витратами.

Питання для самостійного опрацювання

4.1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки

Теми для рефератів

1. Трансакційні витрати на мікрорівні.
2. Трансакційні витрати на макрорівні.

План семінарського заняття

4.1. Трансакції та їх ознаки.

4.2. Трансакційні витрати: поняття, критерії визначення.

4.3. Види трансакційних витрат. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки.

4.4. Управління трансакційними витратами.

4.1. Трансакції та їх ознаки

Щоб глибоко розглянути проблему трансакційних витрат, необхідно проаналізувати різні типи взаємодії (трансакції) та їх характерні особливості.

Відповідно до класифікації, запропонованої Дж. Коммонсом, існує три види трансакцій: переговорна, управлінська, раціонуюча, зміст яких розкрито в таблиці 4.1.

Трансакції бувають *простими*, наприклад покупка на ринку овочів, і складними, наприклад впровадження певної програми за допомогою зовнішніх консультантів. Складні і відповідальні угоди завжди оформляються контрактами.

Трансакції відрізняються залежно від того, які вимоги вони висувають до обмежених раціональних особливостей економічних агентів і який простір залишають для їх опортуністичної поведінки. Для кожного типу угод створюються спеціальні *координуючі* та *захисні* механізми, що пом'якшують пов'язані з ним витрати.

Таблиця 4.1

Вид трансакції	Зміст трансакції
Переговорна трансакція	Основною особливістю цього типу трансакцій є симетричний характер відносин сторін, тобто в цьому випадку немає командування-підкорення. Переміщення прав власності тут є результатом добровільної угоди рівноправних сторін [1]
Управлінська трансакція	Цей тип трансакції передбачає асиметричний характер відносин сторін, тобто вони будуються за принципом командування-підпорядкування. При цьому ці відносини мають місце між індивідами. У разі управлінської трансакції передбачається, що переміщення прав власності відбувається в результаті команди одного індивіда і підпорядкування іншого індивіда [2]
Раціонуюча трансакція	У випадку цього виду трансакції також має місце асиметричний правовий статус сторін, але на відміну від управлінської трансакції тут команди віддає колективний орган, а підпорядкування виходить від індивідів [3]

Трансакції можуть бути:

– швидкоплинними або тривалими, одноразовими або регулярно повторюваними;

– слабо або сильно залежать від непередбачуваних майбутніх подій;

– з легко- або важковимірними кінцевими результатами (допускають більш-менш ефективний контроль за виконанням учасниками взятих на себе зобов'язань);

– автономними або з тісно переплетеними з іншими угодами;

– загальними або специфічними (стосуватися стандартних або досить унікальних ресурсів).

У таблиці 4.2 деталізовано кожну з перелічених ознак[4].

Будь-яка трансакція складається з двох частин:

– *підготовка угоди.* На цій фазі покупець повинен знайти продавця, зібрати інформацію про ціни (прицінитися), оцінити якість, вибрати продавця і прийти з ним до угоди. Продавець повинен забезпечити собі місце на ринку, пройти контроль якості свого товару, безперервно збирати інформацію про ціни;

– *реалізація угоди.* На цій фазі покупець оплачує товар, отримує його у своє розпорядження, оцінює ще раз якість трансакції. Кожна трансакція обов'язково визначає чотири групи параметрів: 1) учасників угоди; 2) ресурси, що використовуються в трансакції та очікувані результати; 3) права учасників на ресурси і результати; 4) обов'язки сторін.

Таблиця 4.2

Назва ознаки	**Зміст ознаки**
Ступінь регулярності і тривалості угод	Якщо угода одноразова і її виконання займає короткий час, відносини будуть будуватися переважно на безособовій, формалізованій основі (наприклад, з використанням типових контрактів). Коли угода між одними і тими ж партнерами повторюється регулярно і/ або її виконання вимагає, щоб вони перебували в постійному тісному контакті, тоді кожен з учасників отримує можливість краще пізнати іншого і почати повніше враховувати його інтереси. Їхні стосунки набувають менш формального, більш персоніфікованого характеру [4]
Ступінь невизначеності	Здатність економічних агентів передбачити майбутнє обмежена. Коли угода займає тривалий час, то на момент її укладення може існувати невизначеність щодо того, в якому стані опиниться ринок до моменту її завершення. Це має спонукати учасників складати більш детальні контракти, що обумовлюють обов'язки сторін при настанні тих чи інших можливих подій, або відсувати конкретизацію багатьох пунктів угоди на майбутнє, коли ситуація на ринку вже визначиться. Однак використання більш гнучких контрактів з численними відкритими позиціями вимагає додаткових заходів щодо захисту від несумлінної поведінки партнера, який може відмовитися від своїх початкових намірів, переконавшись, що в нових умовах це перестало бути для нього вигідним
Ступінь вимірності характеристик угоди	Будь-який товар або послуга – це пучок властивостей. Кількість і якість одних благ легко піддаються вимірюванню (наприклад, торгівля зерном або нафтопродуктами), тоді як інших – з величезними труднощами (наприклад, отримання медичних або юридичних послуг). Тому покупці часто змушені вдаватися до дорогої перевірки кількості та якості придбаних ними важковимірних благ
Ступінь взаємозалежності угод	Угоди можуть бути автономними або тісно переплітатися з багатьма іншими. Чим сильніша залежність економічного агента від рішень, прийнятих іншими агентами, тим більші витрати необхідні для того, щоб його дії були скоординовані з їх діями, і щоб він був застрахований від несподіваних змін у їх планах

Примітки

1. Слід зазначити, що поняття угоди збігається з поняттям переговорної трансакції, і, таким чином, угода, на відміну від трансакції взагалі, являє собою її окремий випадок.

2. Найпростішим прикладом можна вважати відносини начальника і підлеглого у фірмі. Тут відбувається переміщення певного права власності, а саме: свободи розпоряджатися своїм часом на власний розсуд, від підлеглого до начальника. Навіть при наявності трудового договору, в ході укладення якого мала місце правова симетрія між ними, це управлінська трансакція в тому сенсі, що вони не ведуть переговори щодо кожної трудової операції.

3. До них можна віднести відносини між державою і населенням, при якому відбувається переміщення прав власності, наприклад, відчуження прав власності на частину доходів одних людей (прибутковий податок) і їх привласнення іншим людям (соціальні виплати). При цьому здійснення такої трансакції вимагає команди від колективного органу і підпорядкування з боку індивідів. Через трансакцію здійснюється наділення багатством того чи іншого економічного агента. Наявність трансакційних витрат робить ті чи інші види трансакцій більш-менш економічнішими залежно від обставин, часу і місця.

4. Більшість спірних питань між фірмами і зайнятими на них працівниками вирішується в процесі особистого спілкування, без посилань на умови договору і залучення будь-яких зовнішніх інстанцій. Це дозволяє уникати витрат, що виникають при використанні таких формальних механізмів, як суд, арбітраж або державні регулюючі органи.

4.2. Трансакційні витрати: поняття, критерії визначення

Однією з відмінних рис інституціональної теорії є визнання платної взаємодії між контрагентами. Через обмеженість своїх здібностей, неповноти знань і схильності помилятися суб'єкти прийняття рішень завжди будуть діяти неефективно порівняно з абсолютно раціональним оптимізатором. Різні витрати в результаті взаємодії економічних агентів формують трансакційні витрати.

Поняття трансакційних витрат було введено Р. Коузом в 30-ті рр. XX ст. в його статті «Природа фірми». Воно було використано для пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірма. Р. Коуз пов'язував утворення цих «острівців свідомості» з їх відносними перевагами у плані економії на трансакційних витратах.

Щоб угода могла відбутися, необхідно зібрати інформацію про ціни та якість товарів і послуг, домовитися про її умови, проконтролювати сумлінність її виконання партнером. Тому укладення угод може вимагати значних витрат і супроводжуватися серйозними витратами. Ці витрати і отримали назву «трансакційних». З одного боку, вони виступають основним фактором, що визначає структуру і динаміку різних соціальних інститутів, а з іншого – є прямим наслідком дії (або бездіяльності) цих самих інститутів.

У рамках інституціональної теорії немає єдності в поясненні природи трансакційних витрат. Ось тільки деякі визначення трансакційних витрат:

– «витрати з обміну правами власності»;

– «витрати зі здійснення і захисту контрактів»;

– «витрати отримання вигод від спеціалізації і поділу праці»;

– «витрати координації та мотивації діяльності економічних агентів»;

– «витрати використання ринкового механізму»;

– «аналог тертя в механічних системах»;

– «витрати функціонування інституційної структури» тощо.

Під трансакційними витратами будемо розуміти всі витрати зі встановлення, підтримки, обміну та захисту прав власності.

Для визначення трансакційних витрат економісти пропонують такий критерій:

– для споживача цими витратами є його витрати, які не входять до ціни, що сплачується ним продавцю;

– для продавця цими витратами є його витрати, які він не ніс би, якби продавав товар самому собі.

Трансакційні витрати в реальній економіці не просто позитивні, але і значні за своєю величиною. За деякими оцінками в сучасній ринковій економіці ці витрати становлять від 50 до 60 % чистого національного продукту.

Однією із центральних характеристик, які формують рівень трансакційних витрат, є *ступінь специфічності трансакцій* (активів, інвестицій). Вперше протиставлення загальних та спеціальних активів було проведено Г. Беккером для інвестицій в освіту і виробничу підготовку.

Загальним називається ресурс, який становить інтерес для безлічі виробників (у граничному випадку – для всіх). Його ринкова цінність мало залежить від того, де він використовується.

Специфічним називається ресурс, який може знайти застосування тільки у даного конкретного виробника. Для всіх інших він становить нульову цінність.

О. Вільямсон виділив чотири класи ресурсів з точки зору їх спільності/специфічності (табл. 4.3); ця класифікація стала для економістів загальноприйнятою.

Таблиця 4.3

Класифікація ресурсів

Назва	Зміст
Специфічність місця розташування	Покупець і продавець перебувають поруч один з одним, що часто відображає їх бажання знизити витрати на товарно-матеріальні запаси і транспорт [2]
Специфічність фізичних активів	Один або обидва учасники трансакції здійснюють інвестиції в машини і обладнання, які мають трансакційні специфічні характеристики конструкції і меншу цінність при альтернативних способах використання [3]
Специфічність людських активів	Виникає як наслідок інвестицій у навчання на робочому місці, передачі навичок, характерних для певних відносин [4]
Специфічність призначених активів	Деякі ресурси можуть бути «призначеними» для єдиного користувача не тому, що вони становлять інтерес тільки для нього, а тому, що в цей момент попит на них з боку інших користувачів відсутній (наприклад, ними вже накопичено достатній запас потужностей цього типу)

Від використання специфічних ресурсів виникає квазірента – додатковий чистий дохід. Поняття квазіренти було введене А. Маршаллом і розумілося як додатковий дохід продавця такого блага, пропозиція якого тимчасово (тобто в короткостроковому періоді) обмежена. На відміну від квазіренти рента розглядалася як додатковий дохід продавця такого блага, пропозиція якого абсолютно нееластична (у довгостроковому періоді також).

Однак у сучасній економічній теорії ці поняття отримали більш точніше трактування.

Під *рентою* розуміють дохід, більший за мінімальний рівень, який необхідний, щоб залучити виробничий фактор у цю сферу діяльності.

Під *квазірентою* – дохід понад той мінімальний рівень, який необхідний, щоб утримати фактор у цій сфері діяльності.

Іншими словами, рента являє собою надлишок над середніми загальними витратами, а квазірента – надлишок над середніми змінними витратами.

Вивчаючи праці із специфічності активів (інвестицій), на нашу думку, можна прийти до висновку, що економічний аналіз цих активів можна проводити як мінімум за трьома напрямами (групами показників): *ефективність, мобільність, чутливість до невизначеності.*

Розглянемо, як ці показники змінюються залежно від ступеня специфічності активів (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Залежність параметрів діяльності економічної системи від ступеня специфічності активності

Показники	Високоспецифічні активи	Неспецифічні активи
1. Показники ефективності активів		
Суспільний поділ праці	Глибокий	Низький
Трудомісткість	Низька	Висока
Продуктивність	Висока	Низька
Загальні змінні витрати на заданий обсяг виробництва	Низькі	Високі
Рівень трансаційних витрат	Високий	Низький
Загальна (яка розподіляється) квазірента	Висока	Відсутня
2. Показники мобільності активів		
Кількість благ, у виробництві яких активи можуть брати участь	Гранично мало	Багато
Витрати, які не можна повернути	Високі	Низькі
Бар'єри входу/виходу в галузь	Високі	Низькі
Ліквідність активів	Низька	Висока
3. Показники чутливості активів до невизначеності та ризиків		
Нейтральність до невизначеності	Низька	Висока
Коливання рівня трансакційних витрат при зміні невизначеності	Значні	Незначні

З одного боку, специфічні ресурси слугують джерелом підвищення конкурентоспроможності, а з іншого – володіння подібними ресурсами в зв'язку з дією фактора невизначеності може призвести до економічних збитків [5].

Примітки

1. Специфічність ресурсу – це питання ступеня. Він може бути спеціальним не обов'язково щодо однієї єдиної фірми, але і щодо будь-якої однієї галузі, регіону, країни. Про міру специфічності можна судити по тому, наскільки скоротилася б цінність активу при його вживанні в іншому місці.

2. Прикладом специфічності розташування може слугувати зведення електростанції в районі вуглевидобутку, що забезпечує економію транспортних витрат (вартість електроенергії при перенесенні будівництва в будь-яке інше місце була б вищою).

3. Приклад загального ресурсу серед фізичних активів – бензин стандартної марки, приклад специфічного – унікальне обладнання, виготовлене за індивідуальним замовленням.

4. Приклад загального людського капіталу – знання правил арифметики, приклад спеціального – знання менеджером адміністративних особливостей і управлінської культури тієї фірми, де він пропрацював багато років.

5. Після того, як будь-який агент зробив інвестиції в спеціальні активи, його становище стає досить уразливим. Він ніби «замкнений» в угоду зі своїм нинішнім партнером. Так як ні для кого іншого його спеціальні активи не мають особливої цінності, переривання ділових відносин з ним означало б втрату капіталу. Тому угоди зі специфічними ресурсами вимагають, як правило, продуманих, часом досить дорогих заходів щодо захисту інтересів власників.

4.3. Види трансакційних витрат

Усе різноманіття різних трансакційних витрат прийнято групувати за різними ознаками.

Перед тим, як перейти до окремих видів трансакційних витрат, розглянемо п'ять форм їх систематизації, які найбільш часто зустрічаються.

1. *Внутрішні*, що виникають у самій економічній системі (наприклад всередині фірми), і *зовнішні* (наприклад, понесені фірмою з оплати трансакцій поза фірмою) трансакційні витрати.

2. Віднесення трансакційних витрат *за суб'єктами взаємодії*. Будь-яка трансакція має, як мінімум, двосторонній характер. Кожен з учасників несе свої, характерні для нього трансакційні витрати (наприклад, витрати продавців і покупців, орендарів та орендодавців, наймача і працівника тощо). Витрати кожної зі сторін можуть бути як строго індивідуальними, так і дублювати одне одного.

3. *Розподіл трансакційних витрат за етапами укладення контракту.* Основним критерієм цієї класифікації є момент укладення контракту і трансакційні витрати розмежовуються на витрати до (*ex ante*) та після (*ex post*). *Ex ante* трансакційні витрати пов'язані із зусиллями заключити найбільш вигідний контракт, *ex post* трансакційні витрати відображають прагнення виконати й економічно реалізувати вже укладену контрактну угоду.

4. Будь-який вид трансакційних витрат можна віднести або до *постійних* (специфічні інвестиції, зроблені у створення інституційних механізмів), або до *змінних* (витрати, які залежать від кількості або обсягу трансакцій).

5. Трансакційні витрати можуть виступати не тільки в *явній*, але також і в *прихованій* (неявній) формі. Якщо вони настільки великі, що взагалі блокують можливість трансакції, то зареєструвати їх не вдається (оскільки ніяких угод не відбувається). Але від цього їх вплив не стає менш реальним: адже саме їх надмірно високий потенційний рівень змушує економічних агентів відмовлятися від включення в процес обміну.

Залежно від цілей аналізу експерти вдаються до будь-якої з перерахованих класифікацій, групуючи в її рамках різні види трансакційних витрат, які подано в таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

Види трансакційних витрат

Назви	Зміст
Витрати пошуку інформації	Перед тим, як буде здійснена операція, потрібно мати інформацію про те, де можна знайти потенційних покупців або продавців споживчих благ, або виробничих факторів, і які склалися на даний момент ціни. Такі витрати складаються з витрат часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також з витрат, пов'язаних з неповнотою і недосконалістю одержуваної інформації [1]
Витрати ведення переговорів	Ринок вимагає відволікання значних коштів на проведення переговорів про умови обміну, на укладення і оформлення контрактів. Чим більше учасників угоди і чим складніше її предмет, тим вищі ці витрати. Витрати через невдало укладених, погано оформлених і ненадійно захищених угод є потужним джерелом цих витрат
Витрати вимірювання	Будь-який продукт або послуга – це комплекс характеристик. В акті обміну неминуче враховуються лише деякі з них, причому точність їх оцінки (виміру) буває надзвичайно приблизною [2]
Витрати специфікації і захисту прав власності	У цю категорію входять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також витрати від поганої їх специфікації і ненадійного захисту [3]
Недоліки «політизації»	Цим загальним терміном можна позначити витрати, які супроводжують прийняття рішень всередині організацій. Прийняття рішень на ринку і в організації має різний характер [4]
Витрати колективного прийняття рішень	Ці витрати характерні для організацій, які перебувають у спільній власності – законодавчі органи, клуби, кооперативи, партнерства тощо [5]
Витрати впливу	Централізоване прийняття рішень також породжує серйозні витрати [6]

Примітки

1. На ринку пошук може вестися як продавцями, так і покупцями. На ринку праці роботодавці дають оголошення про наявні вакансії, посилають заявки в служби зайнятості, проводять тестування і відбір кандидатів тощо. У свою чергу, здобувачі робочих місць опитують друзів і родичів, стають на облік в агентства зайнятості, розсилають резюме, обдзвонюють або відвідують фірми, які їх зацікавили.

На товарних ринках виробники витрачають чималі кошти на вивчення споживчого попиту, маркетинг, рекламу, найм комівояжерів, а споживачі – на вивчення рекламних проспектів, відвідування магазинів, стояння в чергах, наймання торгових агентів (наприклад з продажу нерухомості).

Багато фахівців відводять інформаційним витратам одну з визначальних ролей, вважаючи, що в основі трансакційних витрат часто лежать інформаційні проблеми – брак, відсутність, асиметрія інформації тощо.

2. Іноді якість товару взагалі невимірне і для їх оцінки доводиться користуватися сурогатами (наприклад, судити про смак яблук за їх кольором). До них відносять витрати на відповідну вимірювальну техніку, проведення власне виміру, здійснення заходів, що мають на меті убезпечити сторону від помилок вимірювання і, нарешті, втрати від цих помилок. Витрати вимірювання зростають з підвищенням вимог до точності.

3. Деякі автори (Д. Норт) додають до них витрати на підтримку в суспільстві консенсусної ідеології, оскільки виховання членів суспільства в дусі дотримання загальноприйнятих неписаних правил і етичних норм є набагато більш економним способом захисту прав власності, ніж формалізований юридичний контроль.

4. Ринкова угода буде укладена тільки в тому випадку, якщо від неї виграють обидві сторони. Той, хто вважає, що угода йому невигідна, має можливість від неї відмовитися. Добровільна обопільна згода дає мінімальну гарантію ефективності прийнятих на ринку рішень, оскільки їх необхідною умовою є очікуване підвищення добробуту обох учасників (або, щонайменше, не погіршення добробуту нікого з них). Труднощі і втрати, що виникають при спробах досягнення взаємної згоди, слугують джерелом витрат пошуку, витрат ведення переговорів та ін., про які йшлося вище.

Механізм прийняття рішень всередині організацій інший, якщо учасники наділені рівними правами, то рішення приймаються на колективній основі шляхом голосування.

Якщо вони розташовуються на різних щаблях ієрархічної сходинки, то вищі в односторонньому порядку приймають рішення, які є обов'язковими до виконання для нижщих. Але і при колективному, і при централізованому прийнятті рішень мінімальна гарантія ефективності відсутня.

5. Витрати колективного прийняття рішень складаються з декількох елементів: 1) прийняття рішень більшістю голосів не забезпечує оптимальних результатів (теорема про медіанного виборця); 2) сам процес вироблення спільних рішень може поглинати багато часу, зусиль і коштів; 3) ресурси витрачаються при спробах утворення коаліцій і у разі їх боротьби між собою. Окремі групи можуть намагатися використовувати механізм прийняття колективних рішень для підвищення свого добробуту за рахунок інших.

6. Спочатку аналіз проблем, що виникають у зв'язку з цим, здійснювався на прикладі політичної діяльності. Так, держава може встановлювати обмеження на діяльність окремих галузей і фірм, вибірково обтяжувати і полегшувати податки, вводити квоти і тарифи, надавати привілеї і монопольні права, які і перетворюються в джерела різних рент і квазі-рент. Тому раціональні економічні агенти, зацікавлені в їх присвоєнні, прагнуть впливати на рішення, що приймаються державою, намагаються направляти її законодавчу та регулюючу діяльність у вигідне для себе русло. Значні кошти і зусилля витрачаються ними на захист уже отриманих рент і квазірент і створення нових, а також на їх перерозподіл на свою користь. Жодна з ланок державної машини не позбавлена від витрат впливу – починаючи від податкової інспекції і аудиторських служб та закінчуючи законодавчими зборами і вищими органами виконавчої влади. Тією мірою, в якій лобістська діяльність переслідує суто перерозподільні цілі, витрати на неї представляють чисті відрахування з багатства суспільства. Від витрат впливу певною мірою страждають будь-які структури з елементами централізованого прийняття рішень – фірми, профспілки та ін.

Виділяють кілька складових витрат впливу: 1) витрати ефективності через спотворення інформації агентами, які постачають її вищим інстанціям, намагаючись таким чином вплинути на їх рішення; 2) час і зусилля, які витрачаються в спробах вплинути з вигодою для себе на рішення, що приймаються іншими; 3) витрати, які необхідні для запобігання політизації внутрішнього життя фірми і скорочення витрат впливу.

4.4. Управління трансакційними витратами

Бездумне зниження трансакційних витрат не завжди відповідає цілям економічних суб'єктів. Це відбувається через цілий ряд причин.

По-перше, зниження явних трансакційних витрат може привести не тільки до зниження, але і до зростання сукупних витрат. Це формує одну з фундаментальних дилем інституціонального розвитку, що складається в пошуку компромісу (не обов'язково усвідомлюваного суб'єктами) між трансакційними і виробничими витратами, який може бути сформульований у вигляді проблеми мінімізації сукупних витрат.

Конкретніше, розвиток поділу праці пов'язаний з підвищенням ризику несумлінної поведінки (опортунізму) і, отже, явних трансакційних витрат. Навпаки, відтворення персоналізованого обміну, зберігаючи явні трансакційні витрати на низькому рівні, обмежує поділ праці вузькими рамками однорідної і стабільної групи людей, тим самим, обумовлюючи високі виробничі витрати і засвідчуючи про високі неявні трансакційні витрати.

Так, наприклад, відмова від специфічних ресурсів в умовах підвищеної невизначеності, безсумнівно, призведе до зниження витрат опортуністичної поведінки, але, з іншого боку, зниження продуктивності збільшить середні виробничі витрати.

По-друге, будь-яка соціально-економічна система, яка динамічно розвивається, на певних етапах потребує зростання трансакційних витрат. Наприклад, на мікрорівні розширення фірми об'єктивно спричиняє зростання трансакційних витрат управління, моніторингу, обліку і контролю, вивчення ринків і просування продукції. У цілому для кожного господарського суб'єкта на різних етапах його розвитку існує свій відмітний рівень трансакційних витрат.

По-третє, багато видів самих трансакційних витрат до певної міри мають зворотну залежність. Так, наприклад, відмова від збору інформації по контрагентах призведе з високою часткою ймовірності до зростання опортуністичної поведінки.

По-четверте, важкість виміру як самих трансакцій, так і їх витрат робить управління трансакційними витратами досить складним процесом.

По-п'яте, мінімізація трансакційних витрат (як і просто управління ними) породжують так звані «витрати оптимізації». Автори, які використовують це поняття, виділяють три основних їх категорії: витрати, пов'язані з вибором методу прийняття рішень; витрати збору даних; витрати відбору.

По-шосте, відмова від деяких трансакційних витрат (наприклад вимірювання) може призвести до перекладання частини трансакцій на протилежних суб'єктів (наприклад з продавця на покупців), що призведе до зниження конкурентоспроможності, падіння доходів, прибутків тощо.

З огляду на викладене сучасні експерти все частіше пропонують не мінімізувати трансакційні витрати, а намагатися «оптимізувати їх у межах норми», або знаходити певний баланс між різними видами і формами витрат, який задовольняє суб'єкта.

Розглянемо методи, що дозволяють регулювати рівень трансакційних витрат.

Створення, трансформація і розвиток інституційного середовища. Інститути, що діють як на макрорівні (закони, традиції та ін.), так і на мікрорівні (наприклад, корпоративна культура чи інститути, які формують соціальний капітал) часто виконують функцію зниження невизначеності і трансакційних витрат. Основні вимоги, що пред'являються до таких інститутів – «якість», відповідність параметрам економічної системи і несуперечливість один одному.

На мікрорівні, крім регулювання трансакційних витрат за допомогою інститутів, застосовуються також інші методи та інструменти, які часто доповнюють один одного. Розглянемо ті з них, які найбільш часто зустрічаються у сучасній літературі.

Зниження окремих видів трансакційних витрат. Як приклади проаналізуємо, за допомогою яких інструментів багатьма авторами пропонується цілеспрямовано знижувати конкретні види витрат.

Економія витрат вимірювання часто досягається в результаті введення єдиних стандартів. Оцінка якостей товару може здійснюватися як продавцями, так і покупцями. Для уникнення нераціонального дублювання бажано, щоб вимір проводився один раз

і щоб його брав на себе той, хто здатний робити це з меншими витратами. Мета їх економії обумовлена такими формами ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові знаки, придбання партій товарів за зразками.

Наприклад, гарантії надаються в тих випадках, коли всебічна оцінка якостей і виявлення дефектів відбуваються автоматично під час використання блага. Відповідальність за вимір падає на покупця. До контрактів з пайовою винагородою («ройалті») вдаються тоді, коли вимір *ex ante* важкий і для продавця, і для покупця.

Так, при виданні книг маловідомих письменників гонорар встановлюється зазвичай у вигляді певного відсотка від суми продажів, оскільки видавництву важко заздалегідь передбачити, яким попитом вони будуть користуватися.

Торгові марки використовуються в тих випадках, коли і вимір у момент покупки, і надання гарантій по обміну або ремонту дефектних примірників є важкоздійсненним. Фірмовий знак сигналізує, що виробник не допускає відхилень в якості товару, що випускається, так що покупці цілком можуть покладатися на вироблені ним самим вимірювання. Адже якщо буде виявлений дефектний примірник, то під ударом опиниться репутація фірми і її втрати набагато перевершать будь-який можливий виграш від маніпуляцій з якістю товару.

Особливу увагу сучасні експерти приділяють *зниженню витрат опортуністичної поведінки*.

І в приватних фірмах, і в урядових установах пропонується створювати спеціальні складні і дорогі структури, в завдання яких входять контроль за поведінкою агентів, виявлення випадків опортунізму, накладення покарань тощо.

Скорочення витрат опортуністичної поведінки – основна функція значної частини управлінського апарату багатьох організацій.

Чим більша організація, тим приблизним є зв'язок між винагородою агента і його особистим внеском і тим більшим є ризик і витрати «*ухиляння*».

Для зниження цих витрат відкриті два шляхи – або намагатися посилювати нагляд за діяльністю агента, або намагатися вводити таку схему стимулювання, яка мінімізувала б відхилення інтересів агента від інтересів принципала.

Наприклад, утворення ради директорів корпорації – це засіб контролю акціонерів за діяльністю менеджерів, а виплата бонусів або опціонів – це засіб більш тісної прив'язки інтересів керуючих до інтересів власників. І те, і інше вимагає чималих витрат.

Зниження «вимагання» пропонують забезпечувати спеціальними тривалими контрактами. У цих контрактах ретельно обумовлюються майбутні зобов'язання сторін і санкції за їх порушення. Скорочуючи ризик «вимагання», це дає додаткові стимули до вкладень у спеціальні активи. Відомо, що досвідчені працівники зазвичай бувають захищені правилами старшинства, заснованими на принципі «останнім найнятий – першим звільнений».

Сталеливарні компанії будують металургійні заводи в районах вуглевидобутку, тільки якщо вони можуть укласти з місцевими компаніями контракт про постачання вугілля на термін не менше 20–30 років.

Інший механізм зниження витрат опортуністичної поведінки – «*Змагання агентів*». При створенні такої системи агент додатково винагороджується не до досягнення заданого рівня (наприклад вироблення), а при досягненні найвищого щодо інших агентів рівня. Конкуренція дозволяє використовувати самих агентів для взаємного контролю над діями один одного. Однак використання подібного конкурентного механізму має ряд істотних недоліків:

– винагорода тільки того, хто переміг, стимулює вибір агентами найбільш ризикованих стратегій. Відбувається «зворотний відбір агентів», в результаті якого застосовують лише найризикованіші стратегії;

– конкуренція серед агентів руйнує елементи довіри у відносинах між ними. Завдання, що вимагають спільних зусиль агентів, стають практично не реалізованими.

Для боротьби *з витратами політизації* часто пропонують такі заходи:

1) для зниження витрат колективного прийняття рішення встановлюють правила і створюють спеціальні контролюючі структури, які перешкоджають одним підвищувати добробут за рахунок інших. Але їх зміст, у свою чергу, буває пов'язаним з чималими витратами;

2) для боротьби з витратами впливу можуть використовуватися різні засоби – приховування інформації (від співробітників приховується заробітна плата їх колег), згладжування відмінностей в оплаті праці, введення «об'єктивних» критеріїв при просуванні по службових сходинках (таких як вік або рівень освіти), встановлення жорстко формалізованих процедур прийняття рішень, створення спеціальних контрольних органів тощо.

Крім прямих витрат, подібні обмежувальні заходи часто пов'язані з додатковими витратами в ефективності.

Трансформація меж фірми шляхом інтеграції (наприклад за допомогою поглинання) або дезінтеграції (наприклад за допомогою аутсорсингу) трансакцій.

Цей підхід бере свій початок із праць Р. Коуза: фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратами на організацію її через іншу фірму.

Багато авторів зауважують, що ринок порівняно ефективніше в плані економії інформаційних витрат, тоді як:

– адміністративні процедури забезпечують скорочення витрат на ведення переговорів;

– всередині організацій висока небезпека «ухиляння», у відносинах між організаціями – загроза «вимагання»;

– ринкові угоди супроводжуються високими витратами щодо вимірювання якостей продукту, а ієрархічні структури несуть великі втрати через існування витрат впливу.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, пов'язаних із здійсненням послідовних стадій виробничого процесу. Коли більшість конкурентів у галузі вертикально інтегровані, неінтегрірованним гравцям, як правило, складно вийти на ринок. Щоб стати конкурентоспроможними, їм часто доводиться забезпечувати свою присутність у всіх ланках галузевого ланцюга. Через це зростають капітальні витрати й економічно обґрунтований мінімальний рівень виробництва.

О. Вільямсон зазначив, що, з одного боку, *вертикальна інтеграція* тягне за собою додаткові витрати трансформації меж і масштабів фірм (витрати на злиття і поглинання підприємств), а також збільшення витрат управління пов'язане зі збільшенням масштабу фірми. З іншого боку, їй властиво знижувати трансакційні витрати ex ante. До того ж на ринках кінцевої продукції вертикально інтегрована фірма володіє перевагою у витратах за рахунок вирішення проблеми «подвійної надбавки». Інші автори зауважують про здатність вертикальної інтеграції усувати (або істотно послаблювати) проблему постконтрактного (ex post) опортунізму у формі шантажу або вимагання в умовах специфічності ресурсів.

Сучасні дослідники все частіше звертають нашу увагу на такі критерії, що формують інтеграційні стимули:

– обмежена кількість продавців і покупців (двостороння монополія або олігополія);

– висока специфічність, довговічність і капіталомісткість активів;

– висока частота трансакцій;

– у компаній, що працюють у суміжних ланках виробничого ланцюга, більше ринкової влади, ніж у інших;

– інтеграція надасть компанії ринкову владу, оскільки компанія зможе встановлювати високі вхідні бар'єри в галузь і проводити цінову дискримінацію у різних сегментах ринку;

– ринок ще остаточно не сформувався, і компанії необхідно вертикально «інтегруватися вперед» для його розвитку, або ринок перебуває у занепаді, і незалежні гравці залишають суміжні виробничі ланки.

Чим жорсткіші зазначені обмеження, тим вищі зовнішні трансакційні витрати – і тим більший стимул розширити межі фірми (інтегруватися).

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

4.1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки

Це найприхованіший і, з точки зору економічної теорії, найцікавіший елемент трансакційних витрат.

Термін «опортуністична поведінка» був введений О. Вільямсоном. Так називається недобросовісна поведінка, що порушує умови угоди або націлена на отримання односторонніх вигод на шкоду партнеру. Під цю рубрику потрапляють різні випадки брехні, обману, байдикування на роботі, нехтування взятими на себе зобов'язаннями тощо.

Витрати цього типу пов'язані з труднощами точної оцінки поведінки іншого учасника угоди.

Багато в чому опортуністична поведінка – окремий випадок проблеми відносин «принципал-агент». Один індивідуум (принципал або керівник) доручає іншому (агенту або виконавцю) діяти в його інтересах і від його імені, обіцяючи за це певну винагороду. При цьому можуть виникати суттєві «агентські витрати». Їх джерело криється в асиметрії інформації, якою володіють принципал і агент.

Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки – *передконтрактний* (ситуація морального ризику) і *постконтрактний* (ситуація несприятливого відбору) опортунізм.

У разі несприятливого відбору принципал не може повністю знати якості агентів до того, як укладено контракт. У результаті в агента виникає спокуса спотворювати дані про свої характеристики. Водночас може виникнути і зворотна ситуація, коли принципал свідомо спотворює інформацію, вводячи агентів в оману.

У ситуації морального ризику виділяють два основних джерела – дії агента, які не спостерігаються принципалом, і володіння агентом інформацією, якою не володіє принципал. Ці причини формують дві форми постконтрактної опортуністичної поведінки – «*ухиляння*» і «*вимагання*».

Терміном «*ухиляння*» позначають роботу з меншою віддачею і відповідальністю, ніж передбачено договором.

Особливо зручне підґрунтя для ухиляння створюється в умовах спільної діяльності групою або «командою». Якщо особистий внесок кожного агента в загальний результат вимірюється з великими помилками, то винагорода буде слабо пов'язана з дійсною ефективністю його праці. Звідси – негативні стимули, які підштовхують до «ухиляння». Якщо інформація про дійсну поведінку агента є дорогою, то тоді в певних межах він може діяти безконтрольно, керуючись своїм власними інтересами, які не обов'язково збігаються з інтересами організації. Звідси – можливість «ухилятися».

При цьому можуть виникати суттєві «*агентські витрати*». Їх джерело криється в асиметрії інформації, якою володіють принципал і агент. Агент набагато краще принципала обізнаний про свої істинні наміри і дійсну поведінку. Така асиметрія складається за наявності двох умов:

– по-перше, діяльність агента не піддається безпосередньому спостереженню принципала;

– по-друге, якщо про неї неможливо однозначно судити по її кінцевих результатах.

Через відсутність достатньої інформації принципал не в змозі встановити, чи були порушені агентом взяті на себе зобов'язання (тобто права власності, що належать за умовами договору принципалу). Оскільки інтереси агента можуть розходитися, і часом досить значно, з інтересами принципала, останній виявляється перед загрозою серйозних витрат.

Інша форма опортуністичної поведінки – «*вимагання*». Подібна поведінка провокує угоди, що стосуються специфічних інвестицій у специфічні ресурси. Вони можуть ставати джерелом двосторонньої монополії, коли жодному з учасників не можна знайти адекватної заміни на ринку, виникає додатковий чистий дохід – квазірента, яка повинна якимось чином ділитися між ними. Але існує вона лише до тих пір, поки триває співпраця. Розірвання або невідновлення угоди загрожує повною втратою капіталу, втіленого в спеціальних активах. Це і створює підґрунтя для «*вимагання*». У кожного з партнерів з'являється можливість шантажувати іншого погрозою перервати з ним ділові стосунки.

Наприклад, фірма може пригрозити досвідченому робітникові звільненням, якщо він не піде на зниження заробітної плати;

землевласник може шантажувати компанію, яка вибудувала на його ділянці завод, розірванням орендного договору. Мета такого вимагання – привласнення всієї квазіренти або, принаймні, різке збільшення своєї частки в ній.

Потрібно зауважити: двостороння монополія формується вже після того, як зроблені інвестиції у специфічні активи. Спочатку і робітникові, і компанії, що будує завод, все одно з ким мати справу. У них є вибір серед великої кількості приблизно рівноцінних партнерів. «Особистість» іншої сторони набуває значущості лише з початком дії договору. Тільки з цього моменту обмін перетворюється з безособового в персоніфікований і перевага починає віддаватися саме даному контрагенту.

Інвестиції в спеціальні активи призводять до скорочен ня кількості потенційно вигідних партнерів, ситуація перестає бути конкурентною. Навіть коли «вимагання» залишається тільки можливістю, воно виявляється пов'язаним з реальними втратами.

По-перше, це скорочення прибуткових довгострокових інвестицій у специфічні активи.

По-друге, це витрати, пов'язані з прийняттям будь-яких заходів щодо запобігання «вимаганню» або захисту від нього.

4.2. Вимірювання трансакційних витрат

Представниками інституціонального напряму робилися спроби розробити методи оцінки величини трансакційних витрат. Один з підходів полягає у тому, щоб чітко специфікувати витрати в кожному конкретному випадку. В одному випадку, наприклад, це витрати входу на ринок (реєстрація фірми, отримання ліцензії), в іншому – витрати, пов'язані з укладенням та захистом контрактів, і т. ін.

При поелементному розбитті багато складових цих витрат виявляються цілком вимірні.

Інший підхід запропонували Дж. Уолліс і Д. Норт. Для віднесення витрат до витрат трансакційних ними був використаний такий критерій:

– з точки зору споживача, цими витратами є всі його витрати, вартість яких не входить у ціну, що сплачується продавцю;

– з точки зору продавця, цими витратами є всі його витрати, які він не ніс би, якби «продав» товар самому собі.

На базі цього підходу була зроблена спроба визначити розміри трансакційного сектору в економіці США і тенденції його розвитку. Розрахунок проводився на основі визначення сукупного обсягу ресурсів фірм, що надають трансакційні послуги, а також вимірювання ресурсів, що виділяються на трансакційні послуги фірмами, що роблять інші товари і послуги.

До фірм, що надають трансакційні послуги, віднесені фірми «трансакційних галузей». А саме, що функціонують у таких сферах:

– фінанси і операції з нерухомістю. Основна функція цих фірм – забезпечення передачі прав власності;

– банківська справа і страхування. Їх основна функція – посередництво у здійсненні обмінів і зниження витрат, пов'язаних з безпекою реалізації прав власності;

– правові або юридичні послуги. Основна функція відповідних організацій полягає у забезпеченні координації і контролю виконання умов контрактів;

– оптова та роздрібна торгівля. Вона трактувалася як трансакційна галузь, хоча включає як трансакційні, так і трансформаційні послуги.

До трансакційного сектору економіки Норт і Уолліс також віднесли такі послуги:

– держави. До трансакційних послуг у державному секторі віднесені: національна оборона, поліція, повітряний і водний транспорт, фінансове управління і загальний контроль;

– освіта, охорона здоров'я, утримання автомагістралей, пожежна охорона тощо;

– внутрішньофірмові трансакційні послуги. Для їх кількісної оцінки було запропоновано виділити професії, які безпосередньо пов'язані з виконанням трансакційних функцій (діяльність з придбання ресурсів; розподілу виробленого продукту; координацією і контролем за виконанням трансформаційних функцій). Величина витрат визначалася через нарахування заробітної плати працівників цих професій.

У результаті дослідження було виявлено, що трансакційний сектор економіки США виріс з чверті ВНП у 1870 р. до половини ВНП у 1970 р. Різке збільшення трансакційного сектору розпочалося у середині XIX ст. у зв'язку з розвитком мережі залізниць, що підготувало підґрунтя для розширення ринків.

Факторами, що викликали зростання трансакційного сектору, були:

– поглиблення спеціалізації і поділу праці, що збільшило кількість укладених угод. Це зумовило зростання витрат на отримання й обробку інформації. Зростання кількості угод супроводжувалося зростанням витрат на забезпечення прав власності та захист контрактів;

– збільшення масштабів підприємств і зростання капіталомісткості технологій. Безперебійне функціонування великого виробництва, що реалізує складні технології, затребувало створення механізмів, які забезпечують стійкість надходження ресурсів і реалізації виробленої продукції, а також ефективну координацію та контроль за діями людей всередині фірми. Це призвело до зростання питомої ваги внутрішньофірмових трансакційних послуг у трансформаційному секторі економіки;

– посилення ролі і впливу держави. Зростання масштабів трансакційного сектору і частки трансакційних витрат у загальному обсязі економічних витрат супроводжувалося зменшенням середніх трансакційних витрат на одну угоду.

У кінцевому рахунку розвиток трансакційного сектору було обумовлено саме тим, що зниження витрат на одну трансакцію відкрило шлях подальшому поглибленню спеціалізації і поділу праці.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз ; пер. с англ. // Фирма, рынок, право. – М. : Дело; Catallaxy, 1993. – 192 с.

2. Шевчук О. А. Економічна теорія : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти /

О. А. Шевчук, Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

3. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 56).

4. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 226 с.

5. Івашина С. Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

6. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. Поняття «трансакція» було введено в економічну науку:

а) Дж.Р. Коммонсом;

б) О. Уільямсоном;

в) Р. Коузом;

г) Д. Нортом.

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

а) середні витрати;

б) граничні витрати;

в) трансакційні витрати (transaction cost);

г) змінні витрати.

3. Автор, який запропонував таке визначення трансакції: «Трансакція має місце тоді, коли товар або послуга переходить від заключного етапу одного технологічного процесу до вихідного етапу іншого, суміжного з першим. Закінчується одна стадія діяльності й починається інша»:

а) Дж. Р. Коммонс;

б) О. Уільямсон;

в) Р. Коуз;

г) Д. Норт.

4. Автор, який запропонував таке визначення поняття «трансакційні витрати» – це «витрати збору і обробки інформації, витрати ведення переговорів і прийняття рішення, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту»:

а) Дж. Р. Коммонс;

б) О. Уільямсон;

в) Р. Коуз;

г) Д. Норт.

5. Трансакційні витрати, необхідні для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода (витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне виміру, на здійснення заходів, що мають на меті убезпечити сторону від помилок вимірювання, втрати від цих помилок):

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати ведення переговорів;

в) витрати вимірювання;

г) витрати пошуку інформації.

6. Трансакційні витрати, пов'язані з контролем за дотриманням умов угоди і запобіганням опортунізму, тобто відхиленням від цих умов:

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки (cost of opportunistic behavior);

в) витрати пошуку інформації;

г) витрати вимірювання.

7. Трансакційні витрати, пов'язані з утриманням судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також витрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту:

а) витрати пошуку інформації;

б) витрати вимірювання;

в) витрати специфікації та захисту прав власності (cost specification and protection of property rights);

г) витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки.

8. Трансакційні витрати, що відображають витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди:

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати пошуку інформації;

в) витрати вимірювання;

г) витрати укладання угод.

Запитання

1. Чому трансакція – базовий елемент неоінституціоналізму?
2. Які існують підходи до пояснення природи трансакційних витрат ?
3. Які трансакційні витрати виникають до укладення угоди?
4. Які трансакційні витрати виникають після укладення угоди?
5. Що розуміється під трансакційним сектором?
6. Які основні методи вимірювання трансакційних витрат?
7. Які найбільш істотні шляхи зниження трансакційних витрат?

Завдання

1. За допомогою рисунка відобразіть види трансакційних витрат.
2. За допомогою рисунка відобразіть механізм управління трансакційними витратами.

ТЕМА 5
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ

Мета: розкрити складові теорії контрактів: основні проблеми функціонування реальних ринків в умовах асиметрії інформації, різні типи контрактних стосунків, проблеми несприятливого вибору, шантажу і моральних ризиків, а також контрактні можливості їх вирішення.

Компетенції, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти роль контрактних відносин у регулювання поведінки;

– здатність розрізняти різні види контрактів;

– здатність виявляти опортунізм у контрактних відносинах;

– здатність розуміти та використовувати методи боротьби з контрактним опортунізмом;

– здатність розуміти ризики, які виникають у процесі укладання та реалізації контрактів.

Термінологічний словник

Контракт (contract) – це правила, що структурують у просторі і в часі обміну між двома (або більшою кількістю) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав та узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання.

Класичний контракт (classicalcontract) – це двосторонній контракт, основу якого становлять існуючі юридичні правила, у якому чітко зафіксовано умови операції, який передбачає санкції у випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді.

Неокласичний контракт (neoclassicalcontract) – це довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки операції, що укладається.

Релятивний (відносницький) контракт (relationalcontract) – це довгостроковий взаємовигідний контракт, що визначає лише загальні умови і цілі взаємин сторін, механізми ухвалення рішень і вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважають над формальними.

Гібридна інституційна угода (Hybridinstitutionalarrangement) – це довгострокові контрактні відносини, що зберігають автономність сторін, але передбачають створення трансакційно специфічних запобіжних засобів, що перешкоджають опортуністичній поведінці учасників.

Контрактна конституція (contractconstitution) – це явні умови, які визначають зону самовиконання контракту.

Контракт, що самовиконується (a self-contract) – це контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання суб'єкта, що не є учасником (третьої сторони).

Неповний контракт (incompletecontracts) – це різновид контрактів, в яких виявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів).

Повний контракт (completecontracts) – це гіпотетичний контракт, що передбачає всі можливі варіанти дій та здійснюваних платежів.

Репутація (reputation) – ставлення до особи, що склалося в індивідів або в організації на підставі минулого досвіду, слугує основою для прогнозування поведінки особи в майбутньому. Репутація може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

Довіра – тип ризикової поведінки, при якому сторона оцінює ймовірність опортуністичної поведінки контрагента як досить низьку для того, щоб співпрацювати з ним без застосування спеціальних запобіжних заходів.

Моральний ризик – ризик, що виникає внаслідок асиметрії інформації між сторонами з приводу їх поведінки після укладення контракту.

Структура управління контрактом – комплекс відносин сторін, пов'язаний з реалізацією досягнутих домовленостей.

Фундаментальна трансформація – зміна відносин між сторонами контракту внаслідок появи в них специфічних активів, що приводить до того, що з незалежних (у правовому, економічному, технологічному сенсі) сторони перетворюються в залежних один від одного, а їх взаємодія із знеособленого – у персоніфіковане.

Питання для розгляду на лекції

5.1. Контракт в інституціональній економічній теорії.
5.2. Опортунізм у контрактних відносинах.
5.3. Укладання і реалізація контракту.

Питання для самостійного опрацювання

5.1. Методи боротьби з контрактним опортунізмом.

Теми для рефератів

1. Моральний ризик у постконтрактний період.
2. Релятивний (відносницький) контракт.

План семінарського заняття

5.1. Контракт в інституціональній економічній теорії.
5.2. Опортунізм у контрактних відносинах.
5.3. Укладання і реалізація контракту.
5.4. Методи боротьби з контрактним опортунізмом.

5.1. Контракт в інституціональній економічній теорії

Добровільну угоду між самостійними економічними агентами можна визначити як контракт. Угода може вважатися контрактом за умови, що в ній реалізовані принцип *свободи договору* і принцип *узгодження інтересів сторін*. Свобода договору означає, що агенти діють самостійно, без примусу, тобто ними рухає виключно економічний мотив – власна вигода. Укладення угоди в цих умовах відображає компроміс інтересів сторін. Якщо в юридичному сенсі контракт передбачає обмін цивільними правами й обов'язками, то інституціональна економічна теорія трактує цю категорію ширше:

– контракт охоплює будь-які, а не тільки цивільні відносини (зокрема відносини між державою і суспільством);

– до контрактів відносять не тільки угоди, виконання яких підтримується законом, а й угоди, забезпечення яких базується на неформальних нормах, що діють у даному соціальному середовищі;

– до контрактів належить широке коло неявних угод, які не вимагають явного закріплення в тій чи іншій формі.

Таким чином, інституціональна економічна теорія відносить до контрактів будь-які відносини, які сторони прагнуть підтримувати.

Будь-який контракт характеризується трьома атрибутами:

– суб'єкти контракту – сторони, які уклали його;

– предмет контракту – благо, з приводу якого укладено контракт;

– зміст договору – права й обов'язки, що виникають у сторін у результаті його ухвалення.

Контракт – добровільна угода між самостійними економічними агентами щодо правил обміну правами власності. Правила, які узгодять сторони контракту, не довільні, в них знаходять відображення не тільки переваги партнерів, але також стан зовнішнього інституціонального середовища. На поведінку сторін контракту впливають «правила гри», що задаються цим середовищем.

Обираючи той чи інший предмет і зміст договору, сторони змушені будувати свої відносини з урахуванням існуючих формальних і неформальних норм економічної поведінки, актуальних для цього типу відносин. Однак більша частина цих норм не відображається в контракті в явному вигляді. Існують різні класифікації контрактів, що відображають різні критерії їх розрізнення [1].

З точки зору включеності в мережу формальних та неформальних відносин розрізняють класичний, неокласичний і відносницький (імпліцитний) контракти.

Класичний контракт – це двосторонній контракт, заснований на існуючих нормах, що мають універсальне значення (переважно формальних юридичних нормах), чітко фіксує умови угоди, що передбачає санкції у разі невиконання цих умов. У силу цього класичний контракт передбачає повноту і вичерпну формалізацію умов. Повнота контракту є наслідком особливого типу відносин сторін. Це моментальні або короткострокові відносини, що складаються з приводу загальних ресурсів. Характер предмета контракту робить особистість партнера несуттєвою для кожного з учасників, оскільки

витрати його заміни досить малі. Врегулювання суперечок, що виникають у ході виконання домовленостей, здійснюється у судовому порядку. Оскільки всі умови контракту чітко визначені, виявлення факту невиконання сторонами своїх зобов'язань та, відповідно, застосування санкцій до них не викликає труднощів.

Неокласичний контракт. На відміну від класичного цей тип контракту передбачає тривалі відносини сторін з приводу специфічних ресурсів, що обумовлює неповноту контракту. Прогалини в контракті створюють проблему адаптації, тому контракт повинен передбачати механізм її здійснення. Одночасно неповнота контракту створює передумови опортуністичної поведінки. Певною мірою схильність партнерів до такої поведінки блокується специфічністю їх відносин, яка обумовлює взаємозалежність сторін. Розірвання таких угод пов'язано з втратами. Однак контракт цього типу укладається з приводу ресурсів малої і середньої специфічності, тому взаємозалежність партнерів не є абсолютною. Відповідно, неокласичний контракт, з одного боку, не виключає недобросовісної поведінка партнерів, а з іншого – зміну партнера як доступну реакцію на подібну поведінку.

Неповнота неокласичного контракту виключає використання судового порядку врегулювання суперечок. Оскільки такий контракт містить не тільки загальні норми, а й деякі специфічні норми, примус до виконання домовленостей передбачає попереднє уточнення прав і обов'язків учасників та винесення на цій основі рішення про наявність порушень. Тому тут переважає арбітражний порядок вирішення спорів, що надає неокласичному контракту фактично тристороннього характеру.

Відносницькі (імпліцитні) контракти передбачають довготермінові та надтодовготермінові відносини, які складаються з приводу високоспецифічних ресурсів. Тривалість відносин за такими контрактами обумовлює високий рівень невизначеності середовища, в якому реалізуються домовленості. Контракт у цьому випадку відрізняється вищим ступенем неповноти і містить лише загальні, рамкові умови взаємодії сторін.

Висока специфічність відносин робить особистість партнера унікальною. Заміна партнера або неможлива, або пов'язана з надто високими витратами. Розірвання контракту з ним також пов'язано з

високими втратами. Крайня зацікавленість партнерів у підтримці відносин блокує опортуністичну поведінку, можливість якої існує з огляду на неповноту контракту. Загроза розриву відносин настільки дієва для сторін контракту, що вони вважають за краще відмовитися від порушення взятих на себе зобов'язань.

Відносницькі контракти є самовиконуваними, тобто не вимагають втручання третьої сторони для примусу до виконання домовленостей. Рівень невизначеності відносин тут настільки високий, що третя сторона виявляється не в змозі виступати арбітром у їх суперечках. Врегулювання спірних ситуацій відбувається на основі досягнення сторонами консенсусу під час неформальних переговорів (двостороннього торгу). Можливість його досягнення ґрунтується на спільності інтересів сторін: максимізація вигод однієї з них виявляється можливою лише при повному дотриманні інтересів іншої. Обопільне прагнення до підтримання консенсусу одночасно і знімає гостроту проблеми адаптації контракту.

Примітка

1. Виділяються такі типи контрактів:

– повні і неповні (критерій – однозначність визначення прав та обов'язків сторін при всіх можливих змінах зовнішнього середовища в майбутньому);

– формальні і неформальні (критерій – наявність документального оформлення домовленостей);

– явні і неявні (критерій – наявність або відсутність явного вираження сторонами готовності до співпраці при укладенні контракту);

– моментальні, короткострокові і довгострокові (критерій – тривалість періоду виконання досягнутих домовленостей);

– регулярні і нерегулярні (критерій – відновлення контрактних відносин у даній формі між конкретними партнерами);

– стандартні і нестандартні (критерій – уніфікованість умов контракту для широкого кола потенційних учасників відносин);

– індивідуальні та колективні (критерій – характер суб'єктів контрактних відносин);

– самовиконувана і захищені за допомогою третьої сторони (критерій – необхідність участі особи, яка не є стороною контракту, в забезпеченні дотримання його умов);

– в умовах симетрії або асиметрії інформації або переговорної сили (критерій – ступінь рівності інформаційних і переговорних позицій сторін); та ін.

5.2. Опортунізм у контрактних відносинах

У контрактних відносинах опортунізм проявляється у прагненні сторін договору використовувати контрактну неповноту, недостатність і асиметричний розподіл інформації, специфічність угоди для збільшення власних вигод за рахунок партнера.

Розрізняють передконтрактний і постконтрактний опортунізм.

Передконтрактний опортунізм може мати місце на стадії укладання угоди. Він полягає у прагненні нав'язати потенційному партнеру умови взаємодії, які забезпечують перерозподіл сукупного виграшу сторін на користь опортуніста. Передумовами передконтрактної опортуністичної поведінки слугують асиметрія інформації і різна переговорна сила сторін.

Під *асиметрією інформації* розуміють нерівний розподіл значимої інформації про об'єкт угоди між її сторонами [1].

Переговорна сила – це можливість однієї сторони угоди впливати на поведінку іншої шляхом тиску і / або здатності йти на компроміс. Якщо сторони мають неоднакову переговорну силу, то більш «сильна» сторона може використовувати свої переваги для перерозподілу частини виграшу «слабкої» сторони на свою користь.

Постконтрактний опортунізм може мати місце на стадії виконання контракту. Його передумовами є нездатність сторін достатньою мірою контролювати поведінку один одного і труднощі, пов'язані з розірванням контракту. У першому випадку сторони стикаються з моральним ризиком, який виникає внаслідок асиметрії розподілу інформації між сторонами про дійсну поведінку партнера після укладення контракту [2], у другому – з небезпекою вимагання, яка пов'язана з можливістю пред'явлення однією зі сторін вимоги змінити раніше обумовлені умови контракту на свою користь [3].

Примітки

1. Наприклад, продавець товару краще обізнаний про його якість, ніж покупець. Наявність інформаційної асиметрії може призвести до погіршення контрактного середовища у формі несприятливого відбору. Менш інформована сторона угоди, усвідомлюючи своє вразливе становище, побоюється переплатити за благо, що купується, і вважає кращими відносно дешеві товари ніж дорогі. Товари гіршої якості починають переважати на ринку, а товари кращої – витісняються з нього. (Добавити: Акерлоф – ринок «лимонів»).

2. Моральний ризик проявляється у відхиленні поведінки партнера від передбаченої контрактом внаслідок неповної спостережливості його дій або бездіяльності. Моральний ризик проявляється у можливості «ухиляння» партнера від виконання своїх зобов'язань за контрактом, зміни його поведінки на шкоду іншій стороні, перекладання ризиків на іншу сторону.

3. Небезпека вимагання виникає тоді, коли інша особа не може без істотних втрат вийти з укладеної угоди, тобто виявляється «замкненою» в даному контракті. Найважливішою передумовою такого становища є інвестиції в специфічні активи, здійснені в ході реалізації домовленостей. Розірвання контракту має наслідком втрату стороною, яка інвестувала, недоамортизовану вартість таких активів.

Серед інших передумов – труднощі в пошуку іншого контрагента. Витрати зміни партнера можуть виявитися надмірно високими. Слід також нагадати й таку причину, як неможливість повною мірою відстояти свої права за контрактом у суді, що загрожує збитками в разі розвитку конфлікту.

Побоюючись зриву укладеної угоди, сторона – об'єкт вимагання готова поступитися частиною своїх вигод для збереження її в силі. Усвідомлення контрагентом подібної залежності партнера формує його наміри почати шантаж з метою перерозподілу частини сукупних вигод від контракту на свою користь.

5.3. Укладання і реалізація контракту

Умовно процес укладення контракту можна розбити на чотири стадії: 1) вибір контрактного поля; 2) вибір виду контракту; 3) узгодження інтересів сторін; 4) фіксування результатів торгу.

Потрібно зазначити, що тільки на третій стадії контрактний процес набуває характеру двостороннього прийняття рішень, і тільки на четвертій стадії його результати фіксуються в тому чи іншому вигляді. Кожна сторона контрактних відносин має ресурс, який вона має намір запропонувати потенційному контрагенту з метою збільшення своєї користі.

Тому на першому етапі економічний агент повинен визначити для себе ті сфери економічної діяльності, які можуть дати максимальну (або принаймні прийнятну) віддачу на вкладені ресурси. Зважаючи на наявність, як правило, певної кількості варіантів застосування ресурсу, що забезпечує приріст корисності, він повинен здійснити вибір із сукупності наявних альтернатив. Інакше

кажучи, потенційний учасник економічних взаємодій повинен вибрати своєрідне контрактне поле як сферу своєї майбутньої економічної поведінки.

Визначивши відповідну сферу вкладення свого ресурсу, його власник повинен визначити форму включення свого ресурсу в економічний оборот і свою позицію в цьому процесі. Тобто вибрати кращий вид контракту.

З економічної точки зору найбільш важливими є такі види контракту, як контракт купівлі-продажу, договір найму, договір позики і договір оренди.

Вибір виду контракту базується на двох основних передумовах: економічними (величина очікуваних вигод від розміщення ресурсу) і психологічними (схильність до прийняття на себе ризиків в умовах невизначеності контрактного середовища).

На перших двох стадіях (вибір контрактного поля, вибір виду контракту) суб'єкт, який має намір вступити в контрактні відносини, визначає для себе бажані результати і ті рамки, за які не повинна виходити майбутня угода. Тобто формує власні резервні позиції як той мінімальний результат, на який він згоден. Однак в умовах невизначеності і недосконалості інформаційного середовища для власника ресурсу існує ймовірність отримати більший платіж за нього, і така ймовірність ним враховується на стадії ведення переговорів з потенційними партнерами. Вихідним моментом переговорів стає оголошення бажаної величини платежу, яка перевищує мінімально допустимий результат. Ця величина являє відкриту позицію власника ресурсу.

Процес переговорів (торгу) з потенційними партнерами для власника ресурсу націлений на пошук контрагента, контракт з яким забезпечує йому максимальну вигоду (найбільший платіж за ресурс). Оскільки цей процес є двостороннім, такі прагнення обумовлюють конфлікт інтересів сторін і необхідність їх узгодження. Механізм узгодження базується на коригуванні сторонами своїх відкритих позицій до досягнення результату, що влаштовує обидві сторони. Якщо в процесі переговорів кожна зі сторін зміщується на власну закриту позицію, досягнута угода забезпечує рівновагу

сторін та оптимальний розподіл вигод між ними. Однак переговори не обов'язково ведуть до вироблення оптимального контракту. Різниця між вигодами позиції, зафіксованої в контракті, і резервної позиції сторони є її виграшем за контрактом. Але це одночасно втрати його партнера.

На заключній стадії контрактного процесу сторони фіксують ті результати, до яких вони прийшли в результаті переговорів. Залежно від характеру угоди фіксація результатів може передбачати більшу чи меншу повноту укладення відповідної угоди і різну ступінь її формалізації.

Укладені контракти можуть мати різні властивості, що визначають характер відносин між сторонами на *стадії виконання домовленостей*.

По-перше, відносини між ними можуть бути рівними, а можуть набувати характеру підпорядкування.

По-друге, між сторонами можуть переважати довірчі відносини, а можуть відносини, засновані на чітко окреслених правах та обов'язках.

По-третє, контракт може передбачати різні механізми контролю за виконанням зобов'язань та адаптації до непередбачених ситуацій.

На властивості контракту впливають різні чинники, зокрема:

– особливості самих учасників (наприклад їхнє ставлення до ризику);

– стан середовища, в якому реалізуються домовленості (від якого залежить, наприклад, ступінь невизначеності результатів угоди);

– особливості предмета угоди (наприклад його специфічність) та ін.

Особливість осіб, які уклали контракт, в плані їх ставлення до ризику впливає на таку його властивість як розподіл ризику між сторонами.

Контракт може бути:

– контрактом із симетричним розподілом ризику;

– контрактом з асиметричним розподілом ризику.

Наявність конфлікту інтересів сторін створює передумови їх конкуренції на стадії реалізації домовленостей за частку в сукупному виграші за контрактом. Залежно від того, якою мірою цей конфлікт подолано у процесі розробки й оформлення контракту, взаємодії сторін на цій стадії можуть бути:

– необмежено конкурентними;

– обмежено конкурентними;

– неконкурентними.

Можливість конкуренції сторін і перерозподілу вигод на стадії реалізації контракту залежить від таких факторів, як невизначеність зовнішнього середовища і схильність сторін до опортуністичної поведінки. Невизначеність непередбачуваним чином змінює відносний стан сторін, що є приводом для перегляду умов раніше досягнутої угоди. Наявність умов для опортуністичної поведінки створює стимули для сторін використовувати своє становище для збільшення своїх вигод за рахунок другої сторони.

Якщо зовнішньому середовищу властива невизначеність, а надійних способів захисту від опортунізму немає, то відносинам між сторонами у разі виконання контракту буде властива постійна боротьба за збільшення своєї частки в загальних вигодах. У цьому випадку їх відносини будуть необмежено конкурентними. Навпаки, коли і невизначеність контрактного середовища, і можливості для опортуністичної поведінки відсутні, частки сторін у загальному виграші будуть стабільні, а їхні стосунки – неконкурентними. Якщо має місце або невизначеність середовища контракту, або можливість несумлінної поведінки, то виникає ситуація обмеженої конкуренції сторін.

Найважливішою особливістю предмета контракту, що впливає на характер взаємовідносин сторін у процесі реалізації домовленостей, є його специфічність. Контракт з приводу загальних ресурсів передбачає незалежність сторін у правовому, економічному, технологічному сенсі на постконтрактній стадії їх взаємодії. Заміщення загальних ресурсів специфічними обумовлює фундаментальну трансформацію контрактних відносин: з незалежних сторін партнери перетворюються в залежних один від одного, а їх взаємодія з знеособленої – у персоніфіковану.

Контрактні відносини, зумовлені фундаментальною трансформацією, можуть складатися по-різному залежно від того, наскільки сторони контракту на етапі його розробки та оформлення зуміли зняти проблему невизначеності і створити бар'єри на шляху опортуністичних устремлінь один одного. У цьому плані можна виділити такі види контрактів з приводу специфічних ресурсів, кожному з яких властивий свій особливий тип відносин сторін:

– ідеальні контракти;

– контракти, основою яких є планування;

– контракти, основою яких є довіра;

– контракти, основою яких є поточне управління.

Ідеальний контракт передбачає відсутність невизначеності розвитку подій на стадії їх виконання, тобто містить вичерпний опис усіх значущих умов. Одночасно у сторін такого контракту відсутні стимули для використання непередбачених змін ситуації на свою користь. У результаті між сторонами складаються стосунки, які набирають вигляду «контрактної ідилії».

Контракт, основою якого є планування, також складено таким чином, що невизначеність на стадії його реалізації відсутня. Його відмінність від ідеального контракту полягає у тому, що в процесі вироблення угоди сторони не зуміли (або не мали стимулів) створити механізми, що блокують недобросовісні дії один одного. Однак сам факт, що сторони в контракті вичерпно обумовили свої майбутні взаємодії, унеможливлює зміну узгодженого ними розподілу часток виграшу на чиюсь користь. Недобросовісна поведінка стає однозначно явною і буде покарана, а тому є безглуздою. Відносини сторін у цій ситуації набувають вигляду «планування» – безумовного виконання спільно розробленого порядку дій.

Контракт, основа якого довіра, є неповним внаслідок нездатності сторін при його розробці усунути невизначеність майбутнього стану контрактного середовища. Наявність прогалин у ньому створює умови для перегляду сторонами своїх зобов'язань. Однак на ділі така можливість блокується на основі розробки сторонами, зацікавленими в стійкості контрактних відносин, спеціальних заходів – достовірних обіцянок (достовірних зобов'язань та / або достовірних

загроз). Достовірні обіцянки роблять опортуністичну поведінку економічно недоцільною. Тому зміна часток сторін у ході виконання контракту може бути пов'язана тільки з об'єктивною необхідністю для збереження відносин. Відносини, що складаються при такому стані справ – це відносини, засновані на довірі.

Контракт, заснований на поточному управлінні, так само не виключає невизначеності умов майбутніх взаємодій сторін. Однак на відміну від контракту на довірі, в ньому відсутні будь-які механізми, що блокують опортуністичні устремління сторін. Тому при кожній непередбаченій зміні ситуації сторони будуть прагнути використовувати її на свою користь. Така поведінка постійно відтворює конфлікт інтересів і створює загрозу для контрактних відносин, в стійкості яких сторони зацікавлені, зважаючи на їх специфічність. У цій ситуації неможливість усунення конфлікту інтересів на стадії розробки контракту робить актуальним створення механізмів перманентного зняття цього конфлікту в період виконання домовленостей. Між сторонами виникають відносини управління, які полягають у поточному коригуванні відносин у міру зміни зовнішнього середовища контракту і, тим самим, обмеження конкуренції сторін.

Контракти, які не усувають конкурентності відносин сторін на стадії своєї реалізації, потребують механізмів, використання яких дозволить усунути конфлікт між сторонами і забезпечити виконання домовленостей, – у структурах управління. Структура управління контрактом може відрізнятися з точки зору здійснення контролю, механізму вирішення спорів і способу адаптації до умов, що змінюються. Зазвичай виділяють такі типи структур управління контрактом: 1) ринкові; 2) двосторонні; 3) тристоронні; 4) об'єднані.

Ринкові структури управління передбачають контроль тільки за фактичним виконанням другою стороною своїх зобов'язань, звернення до суду для примусу їх виконання, у разі порушень і адаптацію шляхом розірвання контракту або зміни контрагента.

Тристороння структура управління контрактом відрізняється наявністю арбітра, який у разі конфлікту роз'яснює сторонам їх права і обов'язки за контрактом, і тільки після цього сторони можуть вимагати прямого примусу до виконання.

Структури двостороннього управління передбачають вирішення конфліктів і адаптацію до умов, що змінюються на основі переговорів між сторонами контракту.

Нарешті, *структури об'єднаного управління* припускають, що залагодження конфліктів і адаптація до нових умов відбувається на основі рішення однієї зі сторін. Як наслідок, ця сторона змушена контролювати не тільки факт, але часто і сам процес виконання іншою стороною своїх зобов'язань.

Структури управління контрактом відрізняються не тільки різним ступенем гнучкості і врахування інтересів сторін, а й різними витратами. Ринкове управління відбувається багато в чому автоматично, і витрати його реалізації мінімальні. Тристороннє управління гнучкіше, однак вимагає витрат, пов'язаних із зверненням до арбітра. Ще більш гнучким і більш витратним є двостороннє управління. Нарешті, об'єднане управління дозволяє повністю задовольнити інтереси однієї зі сторін, зате в цьому випадку витрати цієї сторони, що пов'язані з контролем за виконанням її рішень, виявляються найбільш високими.

Ринкова структура управління відповідає класичному контракту. Тристороння – неокласичному. Дві структури управління, що залишилися, – варіанти управління відносницьким контрактом.

На вибір організаційної форми впливають: регулярність угоди, ступінь специфічності предмета контракту, ступінь невизначеності зовнішнього середовища.

Регулярність угоди. У діяльності економічного суб'єкта ті чи інші угоди можуть бути одноразовими (спеціально не розглядаються), випадковими (рідкісними) і регулярними. За інших рівних, чим менша регулярність угоди, тим менш вигідно створення дорогої системи управління контрактом.

Рівень специфічності предмета контракту. Він може мати різний рівень специфічності. Неспецифічні ресурси не втрачають своєї вартості при розриві контракту, мало- і средньоспецифічні – втрачають її частково. Висока специфічність ресурсів пов'язана не тільки з втратою вартості, але і взагалі з крайньою складністю оцінки їх можливої вартості за рамками угоди. Специфічність угоди робить небажаним її розірвання та вимагає створення спеціальних механізмів врегулювання суперечок.

Рівень невизначеності зовнішнього середовища. Рівень невизначеності контрактного середовища може розрізнятися, і це впливає на контрактну організацію. Зі зростанням рівня невизначеності зростають витрати взаємодій. Прагнення до їх мінімізації обумовлює зміни в організації взаємодій. У першу чергу, це стосується угоди зі специфічними ресурсами. Якщо збільшення рівня невизначеності на організацію стандартних угод не впливає (тут зберігається ринкове управління), то для угод зі специфічними активами змінюється перевага використання різних структур організації. Для регулярних відносин зростає перевага об'єднаного управління порівняно з використанням двостороннього управління. Для нерегулярних відносин зростання невизначеності знижує можливості тристороннього управління. Це сприяє відмові від нього на користь інших структур, з самого початку не властивих цьому типу угод.

Таким чином, у міру зростання регулярності угоди, специфічності активу і невизначеності стає вигідною все більш витратна система управління, але вона є і більш гнучкою.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

5.1. Методи боротьби з контрактним опортунізмом

Існує два джерела передконтрактного опортунізму: неоднакова переговорна сила сторін і асиметричний розподіл інформації. Відповідно будуть відрізнятися методи протидії.

Відмінності в переговорній силі часто є наслідком об'єктивної нерівності в становищі сторін (матеріальній, ринковій, правовій тощо), тому можуть бути зменшені тільки на рівні інституціональної системи в цілому.

У ряді випадків сторони можуть згладити відмінності самостійно. Подолання передконтрактного опортунізму, пов'язаного з інформаційною асиметрією, відбувається шляхом *сигналізування* або *шляхом фільтрації*. При цьому сигналізування застосовує сторона, більш інформована про предмет договору, фільтрацію – менш інформована.

Сигналізування полягає у формуванні таких характеристик у предмета угоди, які могли б слугувати для контрагента ознакою (сигналом) його більш високої якості. Щоб виконувати функцію сигналу, такі характеристики повинні відрізнятися достовірністю і не викликати у контрагента сумнівів. Подача сигналів пов'язана з витратами, які можуть перевищувати отримані від них вигоди. Таким чином, можливість сигналізування обмежена.

Фільтрація пов'язана з визначенням менш поінформованою стороною таких ознак пропонованого їй ресурсу, за якими можна відрізнити більш якісний ресурс від менш якісного. Фільтрація також пов'язана з витратами, які полягають у згоді платити більшу ціну за певні характеристики ресурсу. У результаті можуть виникати такі ситуації, коли застосування фільтрів неефективно. У ситуації, коли сигналізування і фільтрація виявляються неефективними, у виграші виявляються суб'єкти, що пропонують більш погані контракти, менш якісні блага, мають менші здібності.

Постконтрактний опортунізм, як уже зазначалося, проявляється у вигляді *вимагання* або *морального ризику*. Оскільки вимагання виникає, коли вихід з угоди для одного боку істотно дорожче, ніж для іншого, знизити ймовірність такої поведінки можна, знижуючи свої специфічні інвестиції або вимагаючи таких інвестицій від контрагента. Способи боротьби з моральним ризиком можна розділити на дві групи: коли моральний ризик складається при симетричних відносинах між сторонами і коли – у рамках відносин принципала й агента. При симетричних відносинах зменшення морального ризику ґрунтується на формуванні часткової відповідальності сторони – джерела цього ризику.

Потрібно зазначити, що такий спосіб не завжди вигідний. Для того, щоб він «спрацював», сторона повинна бути здатною достатньою мірою вплинути на результати своїх дій і при цьому залишатися зацікавленою в контракті. Істотну роль у зниженні схильності до опортунізму відіграє довіра. Довіру в контрактних відносинах можна визначити як тип ризикової поведінки, при

якому сторона контракту оцінює ймовірність опортуністичної поведінки контрагента як досить низьку для того, щоб співпрацювати з ним без застосування спеціальних запобіжних заходів. Можна виділити такі типи довіри, що виникає в контрактних відносинах:

– довіру до договору;

– довіру до компетенції;

– довіру до доброї волі.

Довіра до договору – довіра до дотримання контрагентом зафіксованих у контракті домовленостей. Довіра до компетенції – довіра до того, що контрагент справді може виконати взяті на себе зобов'язання. Довіра до доброї волі проявляється в довірі до того, що контрагент «піде назустріч» при новопосталих негативних обставинах.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Вільямсон Олівер У. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер У. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.

2. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 56).

3. Івашина С. Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

4. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. к.е.н., доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім.С.Кузнеця, 2015. – 236 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. Класичний контракт заснований на:

а) повноті інформації контрагентів;

б) асиметричності інформації;

в) недосконалості інформації;

г) обмеженій раціональності.

2. Якого контракту не існує:

а) повного;

б) неповного;

в) явного;

г) уявного.

3. Контракт про найм є прикладом:

а) класичного контракту;

б) неокласичного контракту;

в) складного контракту;

г) імпліцитного контракту.

4. Для імпліцитного контракту характерне таке:

а) фіксує передачу права контролю однієї зі сторін над діями іншої;

б) має короткостроковий характер;

в) конфлікт сторін обов'язково вирішується в суді;

г) контрагенти нейтральні до ризику.

5. До основних типів контрактів не належить:

а) класичний контракт;

б) неокласичний контракт;

в) імпліцитний контракт;

г) складний контракт.

6. Теорія, що описує основні проблеми функціонування реальних ринків в умовах асиметрії інформації, аналізує різні типи контрактних стосунків, проблеми несприятливого вибору, шантажу і моральних ризиків, а також контрактні можливості їх рішення:

а) теорія контрактів;

б) теорія трансакційних витрат;

в) теорія прав власності;

г) теорія суспільного вибору.

7. Правила, що структурують у просторі і в часі обміну між двома (або більшою кількістю) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання:

а) контракт;

б) конституція;

в) норма;

г) санкція.

8. Довгострокові контрактні відносини, що зберігають автономність сторін, але передбачають створення трансакційно специфічних запобіжних засобів, що перешкоджають опортуністичній поведінці учасників:

а) гібридна інституційна угода;

б) трансакції;

в) контракт, що самовиконується;

г) публічний контракт.

9. Двосторонній контракт, основу якого становлять існуючі юридичні правила, у якому чітко зафіксовано умови операції, що передбачає санкції у випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді:

а) класичний контракт;

б) повний контракт;

в) неповний контракт;

г) неокласичний контракт.

10. Довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки операції, що укладається:

а) неокласичний контракт;

б) консенсуальний контракт;

в) контракт, захищений за допомогою третьої сторони;

г) контрактна конституція.

11. Гіпотетичний контракт, що передбачає всі можливі варіанти дій та здійснюваних платежів:

а) повний контракт;

б) неповний контракт;

в) імпліцитний контракт;

г) непублічний контракт.

12. Різновид контрактів, в яких виявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів):

а) неповний контракт;

б) повний контракт;

в) відносницький контракт;

г) контракт, що самовиконується.

13. Контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання суб'єкта, що не є учасником (третьої сторони):

а) контракт, що самовиконується;

б) неповний контракт;

в) відносницький контракт;

г) класичний контракт.

14. Довгостроковий взаємовигідний контракт, що визначає лише загальні умови і цілі взаємин сторін, механізми ухвалення рішень і вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважають над формальними:

а) релятивний (відносницький) контракт;

б) повний контракт;

в) класичний контракт;

г) контракт, що самовиконується.

15. Ставлення до особи, що склалося в індивідів або в організації на підставі минулого досвіду, слугує основою для прогнозування поведінки особи в майбутньому:

а) репутація;

б) специфікація;

в) стратифікація;

г) осуд.

Запитання, завдання

1. У чому полягає специфіка визначення контракту в новій інституціональній теорії?

2. Які критерії виділення трьох основних типів контрактів?

3. До якого типу належить контракт між студентом і вузом?

4. Які принципові відмінності контракту купівлі-продажу і контракту про найм?

5. Чим можна пояснити широке розмаїття контрактних форм?

6. Які базові положення основних економічних теорій контрактів?

7. Поясніть суть моделі «Принципал-Агент» у сучасній економіці?

8. Які альтернативи в контрактному оформленню відносин набули поширення в сучасній економіці?

9. Поясніть механізм «самовиконання» контракту.

10. Укажіть суб'єктів, які можуть виступати гарантами виконання контрактів.

Оберіть усі правильні відповіді (множинний вибір)

1. Для класичного контракту характерні:

а) повна автономія сторін;

б) унікальність ресурсів;

в) обмежена раціональність;

г) вирішення спорів контрагентів в арбітражному суді.

2. До способів запобігання моральному ризику належать:

а) конкуренція між агентами;

б) інвестиції в торговельну марку;

в) штрафні санкції;

г) гарантії.

3. До основних типів контрактів належать:

а) повні і неповні;

б) класичні, неокласичні та стосункові;

в) явні і неявні;

г) формальні і неформальні;

д) зобов'язуючі та необов'язкові.

4. Важливими параметрами, за якими можуть відрізнятися контракти:

а) періодичність взаємодії між економічними агентами;

б) сезонність укладення контракту;

в) наявність невизначеності та механізм відновлення та адаптації;

г) ступінь специфічності ресурсу, використання якого обумовлюється у контракті;

д) терміновість і ступінь стандартності.

5. Контракти за частотою угод поділяються на:

а) одиничні;

б) безперервні;

в) безлімітні;

г) спорадчі;

д) фіктивні.

Тести відкритої форми

Двосторонній контракт, що базується на існуючих юридичних правилах, чітко фіксує умови угоди, передбачає санкції випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді_____.

Довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли заздалегідь неможливо передбачити всі наслідки угоди, що укладається:_____.

Гіпотетичний контракт, що передбачає усі можливі варіанти платежів та дій, які вживаються:_____.

Відносини індивіда чи організації на основі минулого досвіду, які слугують основою для прогнозування їх поведінки у майбутньому: _____.

Довгостроковий взаємовигідний контракт, що визначає тільки загальні умови та цілі взаємовідносин сторін, механізми прийняття рішень та вирішення конфліктів; у ньому неформальні умови переважаютьнад формальними:_____.

Контракт, забезпечення умов якого не потребує втручання суб'єкта, що не є учасником цього контракту (третьою стороною): _____.

Довгострокові контрактні відносини, які зберігають автономність сторін, але передбачають створення трансакційно специфічних заходів обережності, перешкоджають опортуністичній поведінці сторін: _____.

Явні умови, які визначають зону самовиконання контракту: _____.

ТЕМА 6
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ

Мета: розглянути ринок як сукупність інститутів, які структурують відносини обміну за допомогою створення системи обмежень.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти ринок як складну систему відносин, яка здатна вирішити широке коло життєво важливих завдань в економіці;

– здатність застосовувати інструментарій інституціональної економічної теорії для аналізу явищ і процесів, що відбуваються у сучасних ринкових системах;

– здатність розуміти сучасні тенденції розвитку правил та інститутів ринку;

– здатність розуміти роль конкуренції у функціонуванні ринкового механізму;

– здатність аналізувати сучасні тенденції в розвитку структури та інфраструктури ринку.

Термінологічний словник

Ринок – це сукупність інститутів, які структурують відносини обміну за допомогою створення системи обмежень.

Суб'єкти ринку – люди (фізичні особи); групи людей, спеціально створені для спільного здійснення економічної діяльності (юридично оформлені організації – юридичні особи – фірми, корпорації тощо).

Ознаки ринку – переважання приватної власності; ринковий механізм координації господарських зв'язків; свобода підприємництва; суверенітет споживача; наявність великої кількості конкуруючих підприємців; переважання особистого інтересу при вступі в економічні відносини; формування цін на основі взаємодії попиту і пропозиції; формування доходів на ринках ресурсів; обмежена роль держави.

Структура ринку (спосіб організації ринку) – це внутрішня будова, розташування, порядок окремих елементів ринку, їх питома вага в загальному обсязі ринку.

Інфраструктура ринку – сукупність державних, комерційних фірм, установ і організацій, які обслуговують ринок і забезпечують успішне функціонування усіх видів ринків.

Елементи механізму ринку ціни; попит і пропозиція; конкуренція.

Ринкові ціни – це ціни, за якими здійснюється продаж товарів і послуг.

Конкуренція – суперництво між суб'єктами ринку за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів, економічне суперництво відособлених товаровиробників за частку ринку і прибутку; охоплює усі сфери діяльності, орієнтованої на ринок.

Персоніфікований тип обміну – тип обміну, який панував на ранньому етапі формування людської цивілізації; механізмами забезпечення дотримання угод були: самоідентифікація членів спільноти; спільна мета існування – виживання та стабільність колективу; достовірність загрози покарання через повторюваність дій індивідів, а також через те, що можна було спостерігати за їх поведінкою.

Неперсоніфікований тип обміну – обмін, в рамках якого зменшується значення репутації і наявності спільних цінностей.

Питання для розгляду на лекції

6.1. Ринок: поняття, суб'єкти, ознаки, економічні функції.
6.2. Ринок в інституціональній теорії.
6.3. Розвиток правил та інститутів ринку.

Питання для самостійного опрацювання

6.1. Структура та інфраструктура ринку.
6.2. Ринковий механізм і його елементи.

Теми для рефератів

1. Інфраструктура фінансового ринку.
2. Інфраструктура кредитного ринку.

План семінарського заняття

6.1. Ринок: поняття, суб'єкти, ознаки, економічні функції.
6.2. Структура та інфраструктура ринку.
6.3. Ринковий механізм і його елементи.
6.4. Ринок в інституціональній теорії.
6.5. Розвиток правил та інститутів ринку.

6.1. Ринок: поняття, суб'єкти, ознаки, економічні функції

Ринок – продукт людської цивілізації, результат природно-історичного розвитку обміну і тих умов, які породили товарне господарство.

Суспільний поділ праці, економічне відокремлення виробників (приватна власність на засоби виробництва) є умовами виникнення товарного виробництва і ринку.

Поняття ринку багатогранне. Залежно від розвитку суспільного виробництва та обігу воно неодноразово змінювало свій зміст. Різні визначення виділяють різні аспекти такого складного і різноманітного феномена соціально-економічного життя людства, як ринок і відображають різні підходи наукових шкіл або окремих дослідників.

Розрізняють вузьке та широке розуміння ринку [1].

Основними суб'єктами ринку є люди (фізичні особи) і групи людей, спеціально створені для спільного здійснення економічної діяльності. Ці групи зазвичай мають форму юридично оформлених організацій – фірм, корпорацій тощо (юридичних осіб). Суб'єктами ринку можуть виступати і державні підприємства, якщо держава встановить для них такі правила, які близькі до умов діяльності на ринку фізичних і юридичних осіб.

Суб'єкти ринку вільно, спираючись на власні рішення і переваги, вступають один з одним в економічні відносини, які в економічній теорії називаються контрактами. *Контракти* – це не тільки письмові угоди, які укладають між собою продавець і покупець, а й будь-які форми співробітництва і угод між самостійними і

незалежними учасниками економічного процесу. Наприклад, це купівля-продаж, оренда, найм. Укладаючи контракти, суб'єкти ринку мають за мету максимізацію прибутку. Відносини між суб'єктами ринку формують ринкове середовище.

Ринок – це тип господарських зв'язків між суб'єктами господарювання. Для товарних відносин, здійснюваних за допомогою ринку, досить важливу роль відіграють не тільки прямі (виробництво – ринок – споживач), а й зворотні (споживач – ринок – виробництво) господарські зв'язки.

Оптимальне функціонування ринку передбачає наявність таких умов:

а) вхід на ринок повинен бути вільним;

б) наявність вільних ресурсів і вільне їх використання;

в) вільний доступ до ринкової інформації;

г) відсутність монополізму у виробництві і ціноутворення.

Забезпечуючи можливість саморегулювання економіки, ринок одночасно привносить у господарську діяльність потребу в постійному розвитку. Мотиви і принципи економічної поведінки в рамках ринкової системи (прагнення до максимізації прибутку і конкуренція) не дозволяють економічним суб'єктам консервувати технологію і організацію виробництва, економічні інститути та соціальні умови. У ринковій системі закладена внутрішня потреба в кількісному і якісному розвитку.

Основними ознаками ринку є:

– переважання приватної власності;

– ринковий механізм координації господарських зв'язків;

– свобода підприємництва;

– суверенітет споживача;

– наявність великої кількості конкуруючих підприємців;

– переважання особистого інтересу при вступі в економічні відносини;

– формування цін на основі взаємодії попиту і пропозиції;

– формування доходів на ринках ресурсів;

– обмежена роль держави.

Сутність ринку в його основних економічних функціях. Найважливіші з них узагальнено в таблиці 6.1 [2].

Таблиця 6.1

Функції ринку

Назва функції	Зміст функції
Інтегруюча	Полягає в поєднанні сфери виробництва, сфери споживання, а також торговців посередників і включення їх до загального процесу активного обміну продуктами праці та послугами. Без ринку виробництво не може слугувати споживанню, а споживач не зможе задовольнити свої потреби
Ціноутворююча	Встановлює ціни для обміну товарів, виявляє дійсну цінність блага, вимірюючи не тільки затрати праці на виробництво товарів, але і його корисність
Інформаційна	Через механізм цін і тарифів ринок постійно надає його учасникам інформацію про дійсний попит, необхідну кількість і асортимент товарів і послуг, які надходять на ринок
Регулююча	Регулює економічні пропорції, узгоджує структуру результатів виробництва зі структурою суспільних потреб, збалансовує попит і пропозицію за ціною, обсягом і структурою
Стимулююча	Спонукає виробників до створення нової продукції, змушує виробляти і обмінювати товари з найменшими витратами і отриманням достатнього прибутку, стимулювати впровадження досягнень НТП у виробництво. Ринковий обмін також стимулює раціональне, економічне споживання, змушує порівнювати потреби з доходами
Контролююча	Виконує роль головного контролера кінцевих результатів виробництва. Виявляє, якою мірою потреби покупців відповідають не тільки кількості, але і якості товарів і послуг
Посередницька	Забезпечує зустріч економічно відокремлених виробників і споживачів з метою обміну результатами праці. Без ринку неможливо визначити, наскільки взаємовигідним є той чи інший економічний і технологічний зв'язок між учасниками суспільного виробництва. Споживач має можливість вибору оптимального продавця-постачальника, а продавець – найбільш бажаного покупця
Сануюча	Перемагає той, хто вгадав зміну споживчого попиту, швидше застосував нові технології, знизив витрати виробництва. Хто запізнюється, той розоряється і залишає ринок

Перераховані функції свідчать, що ринок – одне з найбільш важливих, значимих досягнень людської цивілізації в економічній сфері. Ринок, звичайно, далеко недосконалий, не ідеальний інструмент, але нічого кращого порівняно з ним цивілізація не створила.

Примітки

1. У вузькому сенсі ринок – це відносини купівлі-продажу; в цьому випадку ці відносини охоплюють лише сферу обігу (обміну). У широкому сенсі ринок – це вся система різноманітних економічних відносин між людьми, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання, яка заснована на певних принципах, основним з яких є свобода економічної діяльності. Саме з таким, найбільш широким трактуванням, ринок нерідко є синонімом таких понять, як «ринкова економіка», «ринкова система».

2. Сутність ринку проявляється в його функціях: інтегруючій, ціноутворюючій, інформаційній, регулюючій, стимулюючій, контролюючій, посередницькій, пануючій.

6.2. Ринок в інституціональній теорії

Інституціоналісти визначають ринок як особливий вид обміну. Його відмітною рисою є рівність продавців і покупців у виборі контрагентів, предмету і пропорцій обміну. Ринок розглядається як безліч симетричних вибіркових обмінів, пропорції в яких регулюються механізмом цін. Важливе значення при цьому мають витрати, що супроводжують цей вид обмінних відносин.

Витрати здійснення ринкового обміну складаються з:

– витрат отримання інформації про партнера і запропонований ним товар;

– витрат на створення механізмів для попередження і припинення опортуністичної поведінки контрагента; основною формою прояву опортунізму в цих умовах є надання неякісних товарів, послуг і несвоєчасне відшкодування витрат їх виробництва;

– придбання об'єктів обміну, пов'язаних з витратою обмежених грошових і не грошових ресурсів. Тому навіть після розриву відносин потерпіла сторона потребує відшкодування понесеного збитку. Існування механізму примусу до виплати компенсації в цьому випадку має риси суспільного блага, оскільки приводить до перегляду системи стимулів недобросовісного контрагента.

На *передконтрактній стадії* відбувається пошук надійного партнера і оцінка характеристик запропонованого ним товару, причому не тільки кількісних, а й правових. Теоретично цих витрат можна уникнути. Однак у цьому випадку в процесі виконання угоди підвищується ймовірність ризику опортуністичної поведінки контрагента [1].

Витрати оцінки виникають у зв'язку з існуванням різноманітних властивостей товарів і послуг, що здійснюють неоднаковий вплив на корисність, яку отримує індивід у процесі споживання блага [2].

Цінність блага для індивіда – в наявності його корисних властивостей, а також у можливості ними скористатися, яка іноді обмежується іншими індивідами.

Цінність об'єкта знижується в умовах недостатньої специфікації і захисту правомочностей або розподілу їх таким чином, що контрагенти не можуть повною мірою споживати корисні властивості наданих товарів і послуг [3].

Отже, недостатня специфікація правомочностей підвищує ймовірність виникнення опортуністичної поведінки в процесі виконання угоди. Раціональні індивіди будуть вести себе опортуністично щоразу, коли вигоди такої поведінки будуть перевершувати вигоди від чесної торгівлі. В умовах ринкового обміну ймовірність прояву опортунізму буде тим нижче, чим повнішою буде укладена контрагентами угода. Водночас ненульові витрати оцінки характеристик партнера і пропонованого ним продукту не дозволяють повністю специфікувати всі умови обміну. У цій ситуації виникає необхідність створення у контрагентів стимулів до виконання взятих зобов'язань.

Особливість ринкового обміну полягає у тому, що в зв'язку з нерегулярністю трансакцій і неспецифічністю товарів і активів сторони не завжди вважають доцільним створювати гарантії для запобігання опортунізму, підвищуючи тим самим вірогідність його виникнення. При високому рівні трансакційних витрат, що супроводжують здійснення ринкового обміну, останній може не відбутися.

Фактично йдеться про надмірно високий рівень невизначеності, який сторони не хочуть або не можуть знизити. В цих умовах скоротити рівень невизначеності і, таким чином, витрати обміну, допомагають формальні і неформальні правила і інститути, а також організації, що сприяють зниженню асиметрії інформації та забезпечення виконання умов угоди.

Як приклади правил і інститутів, що знижують витрати обміну, можна відзначити:

– закони про захист товарних знаків та інтелектуальної власності, про захист прав споживачів, про рекламу;

– нормативні акти організацій, контролюючих функціонування галузевих ринків;

– правила і звичаї торгівлі, характерні для різних ринкових утворень.

Інститути структурують відносини контрагентів, створюючи додаткову систему обмежень. Вони розрізняються за складністю і повинні відповідати характеристикам обміну.

З цієї точки зору визначення ринку можна доповнити таким чином: це сукупність інститутів, які структурують відносини обміну за допомогою створення системи обмежень.

Відомо, що правила виконують не тільки координуючу, а й розподільчу функцію, що є основою для існування неефективних інститутів, які підвищують рівень невизначеності і ускладнюють процес взаємодії контрагентів.

Ступінь складності економічного обміну залежить від рівня поділу праці між індивідами. Високий рівень спеціалізації передбачає збільшення різноманітності корисних властивостей об'єктів обміну і зростання продуктивності праці, але при цьому підвищуються витрати здійснення ринкових трансакцій. В умовах невизначеності та через відсутність додаткових гарантій сторони децентралізованого неперсоніфікованого ринкового обміну змушені включати у вартість товару і послуги премію за ризик, обсяг якої залежить від ймовірності прояву опортуністичної поведінки. Протягом багатьох століть розмір цієї премії був настільки високим, що заважав розвитку складних форм обміну і таким чином обмежував економічне зростання. Чим вище рівень поділу праці,

тим більшого значення набуває стабільність і несуперечливість інститутів, а також надійність організацій, що дозволяють індивідам вступати в складні контрактні відносини, мінімізуючи витрати, пов'язані з невизначеністю з приводу характеристик об'єктів обміну і виконання умов угоди.

Інститути, які структурують ринковий обмін, є доповненням (а в деяких випадках заміною) гарантій, що надаються сторонами в рамках більш складних механізмів управління контрактними відносинами.

Разом з тим залежно від ускладнення параметрів обміну та посилення ролі формальних правил потрібно все більше витрат на підтримку і функціонування розвинених інститутів.

Примітки

1. Для оцінки сумлінності партнера найкращим критерієм є власний досвід, однак ринковий обмін часто передбачає взаємодію індивідів, які раніше не знали один одного. У цих умовах отримання інформації про потенційного контрагента може представляти певну складність: з'ясування додаткових відомостей вимагає витрат, які збільшуються через відсутність спеціалізованих каналів передачі достовірної інформації.

2. Перехід об'єкта обміну від одного контрагента до іншого може бути пов'язаний з надто високими витратами однозначного визначення корисних властивостей блага, що обмінюється, оскільки існують відмінності в індивідуальній корисності і складності в передачі відомостей про деякі суттєві характеристики. Інші компоненти витрат оцінки є наслідком обмеженої раціональності індивідів і їх схильності до опортунізму. Навіть при наявності повної інформації обмеженість пізнавальних здібностей контрагента призводить до неможливості оцінки та прийняття до уваги ним усіх релевантних даних. Крім того, навіть якщо передача даних не являє собою особливих труднощів, один або обидва контрагенти можуть бути зацікавлені у збереженні інформаційної асиметрії, прагнучи до отримання додаткової вигоди від приховування корисних відомостей.

3. Д. Норт зазначає, що права легше уточнювати, якщо корисність блага легко оцінити і якщо її зміна відбувається в передбачуваному напрямі. Однак, якщо на корисність можуть вплинути обмін, ринкова кон'юнктура або параметри інституційного середовища, визначення та захист прав контрагентів стають проблематичними, і потрібно витратити додаткові ресурси для того, щоб встановити, чи дійсно благо приносить очікувану корисність. У цих умовах сторони можуть спробувати «привласнити якусь частину спірної корисності».

6.3. Розвиток правил та інститутів ринку

Простежимо розвиток правил та інститутів, що структурують ринковий обмін.

На ранньому етапі формування людської цивілізації панував тип обміну, для якого характерним були *персоніфіковані* відносини сторін [1].

Спочатку основними механізмами забезпечення дотримання угод були:

– самоідентифікація членів спільноти;

– спільна мета існування – виживання та стабільність колективу;

– достовірність загрози покарання через повторюваність дій індивідів, а також через те, що можна було спостерігати за їх поведінкою.

З часом розвивається спеціалізація і поділ праці. Обмін урізноманітнюється, кількість угод зростає. Трансакції всередині однієї спільноти перестають задовольняти потреби її членів, і стає складно налагоджувати стійкі відносини з кожним партнером.

Більш ефективним стає другий тип обміну – *неперсоніфікований*, в рамках якого знижується значення репутації і наявності спільних цінностей.

Наявні механізми забезпечення виконання угод перестають задовольняти учасників обміну, стають перешкодою здійснення нових типів угод. Кровні зв'язки, застави, обмін заручниками, торгові кодекси поведінки, що поділяються всередині однієї соціальної групи, вже не сприяють розвитку обмінних відносин. Їх замінюють складні ритуали і релігійні приписи, які слугують обмеженнями для партнерів. Розвиток нових інститутів дозволив розширити межі ринку і реалізувати вигоди більш складного виробництва і обміну.

Подальшому зниженню ризику в умовах не персоніфікованого обміну сприяла поява посередників, які встановлювали приватні правила і стежили за їх виконанням.

За часів Середньовіччя виникають цехи, статути яких чітко регламентують способи виготовлення певних товарів. Торговці

об'єднуються у купецькі гільдії і діють згідно з прийнятими кодексами. Крім того, створюються спеціальні місця для торгівлі, обмін на яких відбувається відповідно до чітко встановлених правил. На відміну від умов персоніфікованого обміну тепер важлива не тільки репутація кожного контрагента, а скільки посередників, які є гарантами якості товарів і послуг та виконання інших умов угоди.

Більш розвиненою формою централізованого ринкового обміну стали біржі. Зазвичай їх організовують групи торговців, власників або орендарів приміщень, всередині яких укладаються угоди. Усі біржі детально регламентують діяльність тих, хто торгує на їх майданчиках, включаючи час, відведений для здійснення угод, можливі об'єкти торгівлі, умови угод, відповідальність сторін. Визначаються також механізми вирішення спорів і застосовуються санкції проти тих, хто порушує внутрішні правила [2].

Разом з тим відносна значимість централізованої торгівлі, здійснюваної на принципах аукціону, зменшувалася зі збільшенням кількості магазинів оптової та роздрібної торгівлі. У цих умовах витрати встановлення і підтримання приватної системи правових норм виявилися надто високими. Діяльність на децентралізованих ринках стала регулюватися правовою системою держави.

Зростаюча складність суспільства підвищує віддачу від формалізації обмежень, а технологічні зміни сприяють зниженню витрат оцінки шляхом впровадження стандартизованих мір і ваг. Поява прейскурантів і нових, більш розвинених методів аудиту та бухгалтерського обліку робить менш витратними отримання інформації та контроль над здійсненням трансакцій.

Розглядаючи історичну еволюцію процесу ринкового обміну, можна виділити п'ять типів ринків: відкритий публічний ринок [3]; ремісничa лавка [4]; ярмарка [5]; біржа [6]; універсальний магазин [7].

Одночасне існування всіх п'яти типів ринків пов'язане з наявністю порівняльних переваг у зниженні трансакційних витрат, що залежать від правил проведення обміну. Цим також визначається спектр предметів обміну, що торгуються на тих чи інших ринках.

Примітки

1. Відмінними рисами раннього етапу формування людської цивілізації були повторюваність, культурна гомогенність (тобто наявність і усвідомлення всіма учасниками обміну спільних цінностей) і відсутність необхідності контролю і примусу з боку третіх осіб. Останнє було можливим за рядом причин:

– на цій стадії виробництва і обміну товари і послуги були порівняно прості, що знижувало витрати оцінки їх корисних властивостей;

– при повторюваності обміну важливим механізмом примусу до виконання умов угоди стає необхідність підтримки репутації та побоювання відповідних дій контрагента;

– додатковою мотивацією чесної поведінки була наявність спільних цінностей.

2. Р. Коуз зазначає, що саме біржі, на які економісти часто посилаються як на приклад ринку досконалої конкуренції, забезпечують здійснення обміну детальним регламентуванням трансакцій.

3 Відкритий публічний ринок «розлитий по асфальту». Це стихійні ринки, де продають овочі, квіти, різні вироби. Основна зручність для покупців пов'язана з доступністю: продавець сам шукає, кому запропонувати товар. Відповідно знижуються витрати пошуку партнера для здійснення обміну. Цей тип ринку передбачає можливість торгу і встановлення ціни на досить низькому рівні, оскільки продавець не платить орендну плату, не закуповує спеціалізоване обладнання, має можливість уникати сплати податку. Роль держави як гаранта обміну на цьому ринку знижена. Відповідно підвищуються витрати специфікації і захисту прав власності, а в умовах торгу і витрати переговорів. Єдиним захистом від опортуністичної поведінки продавця на таких ринках є легкість розриву відносин. Купивши один раз неякісний товар, споживач буде обходити стороною такого продавця. Це накладає обмеження на асортимент предметів обміну на цьому ринку. Товари повинні бути малоцінними. Імовірність покупки якісного товару підвищується, якщо за місце доводиться платити. У цьому випадку продавець, який дорожить своєю позицією, стає гарантом якості.

4. На ринку, основними учасниками якого є продавці ремісничих лавок, витрати пошуку альтернатив істотно вище: необхідно обійти кілька точок, щоб знайти товар, що цікавить. Водночас завдяки наявності певного приміщення, в якому здійснюється торгівля, знижується ймовірність опортунізму в формі продажу неякісного товару. Гарантом якості виступає сам продавець, який дорожить своєю репутацією, а також держава, яка стягує з нього податки і має можливість здійснювати періодичні перевірки.

Додаткові гарантії можуть бути представлені третьою стороною при утворенні професійних гільдій і асоціацій. Поєднання функцій продавця і виробника дозволяє також знижувати ціну на товар, в тому числі внаслідок торгу. Цей тип ринку має порівняльні переваги в обслуговуванні обмінів, предметом яких стають унікальні товари (наприклад предмети мистецтва) або товари, що вимагають перед- і після продажного обслуговування. Продавець у ремісничій лавці може виконувати замовлення покупців, а також несе повну відповідальність за продаж неякісних товарів. Згодом цей тип ринку може втрачати риси безособового, неперсоніфікованого обміну. Це станеться тим швидше, чим меншою мірою характеристики предмета обміну піддаються оцінці зовнішнім гарантом.

5. *Ярмарка* – третій тип ринку, на якому доречний торг продавця і покупця, що збільшує витрати переговорів і укладення контракту. Водночас на цьому ринку порівняно низькі витрати пошуку альтернатив, оскільки в певний час, в певному місці збираються продавці різних товарів. Якщо ярмарки функціонують постійно, то з'являється структура, подібна до широко поширених оптово-роздрібних ринків. Відмітною рисою ярмарків є наявність певних правил торгівлі, за виконанням яких зобов'язаний стежити організатор. Він, як правило, забезпечує захист покупців і продавців, може бути деякою мірою гарантом якості виставлених товарів. За ці послуги потрібно платити, але зрозуміло кому і скільки, що знижує витрати специфікації і захисту прав учасників ринку. Таким чином, репутація організатора ярмарки може здійснювати істотний вплив на асортимент товарів, що купуються (у сумнівному місці він буде такий як на відкритому публічному ринку). Додатковим захистом від опортунізму є легкість зміни партнера (одного з багатьох продавців стандартних товарів), а також гарантії держави. Окремо потрібно згадати ярмарки однорідних товарів (наприклад книжкові), на яких виробники і покупці мають можливість зустрітися і обговорити індивідуальні умови договору.

6. *Біржа* являє собою більш складну ринкову структуру, що дозволяє знижувати практично всі види трансакційних витрат завдяки розробці стандартних процедур торгу. На біржі можлива торгівля товаром, якого ще немає в наявності (наприклад, укладати контракти на поставку майбутніх врожаїв пшениці). Це відбувається завдяки одночасному існуванню кількох гарантів обмінів. Біржові комісії встановлюють чіткі, заздалегідь відомі правила для всіх покупців і продавців та карають за їх невиконання. Найдієвішим способом запобігання і припинення опортуністичної поведінки є позбавлення доступу на майданчик. Регламентація стосується навіть рівня цін (при великій амплітуді торги можуть бути припинені). Не менш важлива роль держави як гаранта обмінів на біржі. Спеціально створювані органи здійснюють ліцензування професійних учасників ринку, що є додатковою

гарантією якості біржових послуг. Використання послуг спеціалізованих посередників, а також високі технології дозволяють істотно підвищити ефективність торгівлі. Водночас максимальна знеособленість обміну обумовлює порівняльні переваги цього типу ринку при торгівлі великими партіями стандартизованних товарів.

7. В *універсальному магазині* також існують чітко зафіксовані правила торгівлі, основними з яких потрібно визнати відсутність можливості торгу, що знижує до мінімуму витрати ведення переговорів і укладення контрактів. Широкий асортимент пропонованої продукції обумовлює зниження витрат пошуку альтернатив. Як правило, покупці отримують додаткову можливість оцінити споживчі якості товарів. Дирекція універсаму більшою мірою, ніж організатори ярмарки, відповідає за якість товарів, що продаються. Ось чому покупець частіше орієнтується на репутацію магазину, ніж на репутацію окремих продавців, що змушує дирекцію стимулювати сумлінну працю останніх. У рамках цього типу ринку надійні також гарантії держави, оскільки між покупцем і продавцем укладається функціонально повний контракт у вигляді чека. Водночас, якщо чітко не розроблені правила пред'явлення претензій, то за складними предметами обміну можуть виникати непорозуміння: продавець відповідає за товар тільки в межах своєї компетенції.

Коментар до питань, що винесені на самостійне опрацювання

6.1. Структура та інфраструктура ринку

Характеристику ринку як сукупності відносин з приводу купівлі-продажу можна розкрити через його структуру та інфраструктуру.

Структура ринку (спосіб організації ринку) – це внутрішня будова, розташування, порядок окремих елементів ринку, їх питома вага в загальному обсязі ринку.

Основні критерії та характеристики структури ринку узагальнені в таблиці 6.1.

Обов'язковим компонентом будь-якої цілісної економічної системи є *інфраструктура*. Щодо ринку, то інфраструктура являє собою сукупність державних, комерційних фірм, установ і організацій, які обслуговують ринок і забезпечують успішне функціонування усіх видів ринків.

Таблиця 6.1

Основні критерії та характеристики структури ринку

Критерії	Назва ринків
За об'єктами	Ринок товарів і послуг (споживчий ринок); ринок робочої сили; ринок інвестиційних товарів (коштів виробництва, рухомих і нерухомих); фінансові ринки (до них входять кредитний, валютний і фондовий ринок); ринок житла; ринок землі; ринок інтелектуальних продуктів
За суб'єктами	Ринок покупців; ринок продавців; ринок державних установ; ринок проміжних продавців
З точки зору масштабів і територіальних кордонів	Місцевий ринок (у межах села, міста, району, області, регіону); національний (або внутрішній) ринок; світовий (або зовнішній) ринок
За рівнем насичення	Рівноважний, надлишковий, дефіцитний
За ступенем зрілості	Нерозвинений, ринок, що формується, розвинений
За галузями	Автомобільний, комп'ютерний, нафтовий, продовольчий тощо
За характером продажів	Оптовий і роздрібний
З урахуванням асортименту товарів	Замкнутий ринок, на якому є товари тільки першого виробника; насичений, на якому безліч подібних товарів багатьох виробників; ринок широкого асортименту, де є ряд видів товарів, пов'язаних між собою і спрямованих на задоволення однієї або декількох потреб; змішаний – мають місце різноманітні товари, не пов'язані між собою
За ступенем обмеженості конкуренції	Ринок досконалої конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; олігополістичний ринок; монополізований ринок

Ринкова інфраструктура виконує такі функції:

– впорядкування і організаційне оформлення ринкових відносин;

– полегшення учасникам ринкових відносин реалізації їх інтересів;

– підвищення оперативності та ефективності роботи ринкових суб'єктів на основі спеціалізації окремих суб'єктів економіки і видів діяльності;

– полегшення форм юридичного та економічного контролю, державного і громадського регулювання ділової практики.

Інфраструктура ринку підрозділяється на *товарну, фінансову і робочої сили* (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Інфраструктура ринку

Види	Складові
Товарна	Торгівля (оптова і роздрібна), аукціони, ярмарки, товарні біржі, державна контрактна система, інспекція з контролю за цінами, антимонопольні структури та ін. Особливо виділяється інфраструктура зовнішньої торгівлі, до якої відносять торгові комерційні центри, торгові промислові палати, торгові доми, зовнішньоторговельні фірми, об'єднання та ін.
Фінансова	Уся банківська система, фондові біржі, валютні біржі, брокерські та страхові компанії, холдингові компанії та ін.
Робочої сили	Біржі праці, служби зайнятості, перепідготовка робочої сили, організація громадських робіт, регулювання міграції населення і ін.

Основними елементами інфраструктури сучасного ринку є:

– біржі (товарні, сировинні, фондові, валютні), їх організаційно оформлене посередництво;

– аукціони, ярмарки та інші форми організаційного небіржового посередництва;

– кредитна система і комерційні банки;

– емісійна система і емісійні банки;

– система регулювання зайнятості населення і центри державного і недержавного сприяння зайнятості (біржа праці);

– інформаційні технології та засоби ділової комунікації;

– податкова система і податкова інспекція;

– система страхування комерційного господарського ризику і страхові компанії;

– спеціальні рекламні агентства, інформаційні центри та агентства засобів масової інформації;

– торгові палати, інші громадські, добровільні і державні об'єднання (асоціації) ділових кіл;

– митна служба;

– профспілки, які працюють за наймом;

– комерційно-виставкові комплекси;

– система вищої та середньої економічної освіти;

– аудиторські компанії;

– консультативні (консалтингові) компанії;

– громадські та державні фонди, призначені для стимулювання ділової активності;

– спеціальні зони вільного підприємництва.

Класична інфраструктура ринку включає:

– товарні біржі;

– фондові біржі;

– біржі праці.

Біржа – це організована форма оптової торгівлі масовими стандартними товарами або систематичних операцій з купліпродажу валюти, робочої сили і цінних паперів. Біржа призначена для всебічної організації ринку. Біржова торгівля дозволяє продавцям і покупцям певного товару легше знайти один одного, ніж при пошуку навмання.

Інфраструктура покликана забезпечити цивілізований характер діяльності ринкових суб'єктів, її елементи не нав'язані суб'єктам ззовні, а породжені самими ринковими відносинами.

6.2. Ринковий механізм і його елементи

Ринок – складна система відносин, що здатна вирішити широке коло життєво важливих завдань в економіці. Залежно від становлення і розвитку ринкових відносин сформувався і його механізм.

Елементами ринкового механізму є: *а) ціни; б) попит і пропозиція; в) конкуренція.*

Ринкові ціни – це ціни, за якими здійснюється продаж товарів і послуг. Вони складаються стихійно залежно від попиту і пропозиції. Разом з тим основу ціни становить вартість товару,

що визначається суспільно необхідними витратами праці на його виробництво. Ціна товару практично ніколи не збігається з вартістю, вона може бути вище або нижче вартості. Це визначається пропозицією товарів і платоспроможним попитом на них. У ринковому механізмі ціна виконує такі основні функції: *стимулюючу, розподільну, інформаційну* [1].

Наступним елементом ринкового механізму є конкуренція – суперництво між суб'єктами ринку за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів, економічне суперництво відособлених товаровиробників за частку ринку і прибутку. Вона охоплює усі сфери діяльності, орієнтованої на ринок.

Конкуренція – важливий інструмент економічних зв'язків між виробниками і споживачами, потужний двигун виробництва. Конкурентна боротьба за виживання і процвітання є економічним законом товарного виробництва. Конкуренція властива всім етапам розвитку товарного виробництва і ринку.

Роль конкуренції у функціонуванні ринкового механізму:

– через дію закону вартості та закону попиту і пропозиції зіставляє індивідуальні витрати товаровиробників з ринковими;

– спонукає до врахування потреб ринку як з боку покупців, так і з боку продавців;

– породжує механізм саморегулювання ринку через механізм коливання цін, через вплив на попит і пропозицію;

– виконує функцію ринкового розміщення ресурсів, які безперервно мігрують туди, де більша віддача;

– виконує контролюючу функцію: усі стежать за тим, щоб ніхто не міг забезпечити собі максимальну вигоду за рахунок іншого, хоч і не завжди це вдається у реальному житті;

– розоряє одних і збагачує інших, тобто є своєрідним двигуном економічного прогресу тощо.

З точки зору *сфери конкурентної боротьби* розрізняють конкуренцію внутрішньогалузеву і міжгалузеву [2].

З точки зору *характеру конкурентної боротьби* розрізняють конкуренцію досконалу і недосконалу [3].

Примітки

1. Ціна виконує такі функції:

– *стимулюючу*; вона полягає у тому, що заохочує виробників товарів і послуг. Хто застосовує передову технологію, економить сировину, матеріали, електроенергію тощо, тобто знижує індивідуальні витрати виробництва, що, в кінцевому підсумку, збільшує прибуток;

– *розподільну*; від її величини залежить, хто і наскільки збільшить свої доходи, або, навпаки, зазнає збитків від продажу;

– *інформаційну*; ринкова ціна дає знати про пропозицію товарів з боку продавців, про платоспроможний попит покупців, про недостаток або надлишок ресурсів тощо.

Через ціновий механізм, рівень цін агенти ринку дізнаються про запити споживачів, ринкової кон'юнктури, тобто отримують узагальнену інформацію про стан ринку.

2. *Внутрішньогалузева конкуренція* формує єдину по галузі ринкову ціну. Тим самим при різних індивідуальних витратах цей вид конкуренції забезпечує відмінності в прибутках, а в кінцевому рахунку спонукає підвищувати ефективність виробництва.

Міжгалузева конкуренція формує єдину рівноважну ціну виробництва на макроекономічному рівні і тим самим виконує регулюючу функцію, забезпечуючи рівний прибуток на рівний капітал і макроекономічну ринкову рівновагу.

3. *Досконала конкуренція* – це такий стан ринкової системи, коли:

– на ринку безліч покупців і продавців, і жодна група цих агентів ринку не може впливати на стан ринкової кон'юнктури;

– для продажу пропонуються однакові, однорідні товари і послуги;

– жоден з учасників ринку не знає про ринок більше, ніж інші, так що всі продавці і всі покупці мають про ринок однакову і повну інформацію;

– покупці і продавці можуть вільно виходити на ринок і залишати його, не відчуваючи ніяких труднощів.

Недосконала конкуренція – це такий стан ринку, при якому порушується хоча б одна із зазначених вище ознак досконалої конкуренції:

1) кількість фірм на ринку може скоротитися аж до однієї, і самі фірми являють собою вже не дрібні, а великі підприємства;

2) характер товарної продукції може бути різнорідним або навіть унікальним;

3) підприємства вже не мають рівного доступу до інформації;

4) при вході на ринок і виході з нього виставляються перешкоди або навіть непереборні бар'єри.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Максименко І. А. Політичне економія / І. А. Максименко. – 2-ге вид. – Чернівці : Прут, 2012. – 600 с.

2. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 56).

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 270 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 20).

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 270 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 21).

Тренінг для закріплення отриманих знань

Множинний вибір

1. Умовами виникнення товарного виробництва і ринку є:

а) суспільний поділ праці;

б) економічне відокремлення виробників;

в) приватна власність на засоби виробництва;

г) природно-історичний розвиток обміну.

2. Формами співробітництва і угод між самостійними і незалежними учасниками економічного процесу є:

а) купівля;

б) продаж,

в) оренда;

г) найм.

3. Оптимальне функціонування ринку передбачає наявність таких умов:

а) вхід на ринок повинен бути вільним;

б) наявність вільних ресурсів і вільне їх використання;

в) вільний доступ до ринкової інформації;

г) відсутність монополізму у виробництві і ціноутворенні.

4. Витрати здійснення ринкового обміну складаються з:

а) витрат отримання інформації про партнера і запропонований ним товар;

б) витрат на створення механізмів для попередження і припинення опортуністичної поведінки контрагента; основною формою прояву опортунізму в цих умовах є надання неякісних товарів і послуг і несвоєчасне відшкодування витрат їх виробництва;

в) придбання об'єктів обміну пов'язане з витратою обмежених грошових і не грошових ресурсів. Тому навіть після розриву відносин потерпіла сторона потребує відшкодування понесеного збитку. Існування механізму примусу до виплати компенсації у цьому випадку має риси суспільного блага, оскільки приводить до перегляду системи стимулів недобросовісного контрагента.

5. Правила та інститути, що знижують витрати обміну – це:

а) закони про захист товарних знаків та інтелектуальної власності, про захист прав споживачів, про рекламу;

б) нормативні акти організацій, контролюючих функціонування галузевих ринків;

в) правила і звичаї торгівлі, характерні для різних ринкових утворень.

Запитання

1. Що з переліченого не є ознакою ринку:

а) переважання приватної власності;

б) ринковий механізм координації господарських зв'язків;

в) свобода підприємництва;

г) суверенітет споживача;

д) наявність великої кількості конкуруючих підприємців;

е) переважання особистого інтересу при вступі в економічні відносини;

ж) формування цін на основі взаємодії попиту і пропозиції;

и) формування доходів на ринках ресурсів;

к) обмежена роль держави.

2. Сукупність державних, комерційних фірм, установ і організацій, які обслуговують ринок і забезпечують успішне функціонування усіх видів ринків:

а) структура ринку;

б) інфраструктура ринку;

в) функції ринку;

г) об'єкти ринку.

3. Елементами ринкового механізму є:

а) ціни;

б) попит;

в) пропозиція;

г) конкуренція.

Так-ні

1. Ринок – продукт людської цивілізації:

а) так;

б) ні.

2. Залежно від розвитку суспільного виробництва та обігу поняття «ринок» неодноразово змінювало свій зміст, що відображало різні підходи наукових шкіл або окремих дослідників:

а) так;

б) ні.

3. У *вузькому значенні* ринок – це відносини купівлі-продажу, які охоплюють лише сферу обігу (обміну):

а) так;

б) ні.

4. У *широкому значенні* ринок – це вся система різноманітних економічних відносин між людьми, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання, яка заснована на певних принципах, основним з яких є свобода економічної діяльності. Саме з таким, найбільш широким трактуванням, ринок нерідко є синонімом таких понять, як «ринкова економіка», «ринкова система»:

а) так;

б) ні.

5. Основними суб'єктами ринку є люди (фізичні особи); групи людей, спеціально створені для спільного здійснення економічної діяльності (юридично оформлені організації (юридичні особи – фірми. корпорації тощо):

а) так;

б) ні.

6. Контракти – це не тільки письмові угоди, які укладають між собою продавець і покупець, а й будь-які форми співробітництва і угод між самостійними і незалежними учасниками економічного процесу:

а) так;

б) ні.

7. Укладаючи контракти, суб'єкти ринку мають за мету максимізацію прибутку:

а) так;

б) ні.

8. Відносини між суб'єктами ринку формують ринкове середовище:

а) так;

б) ні.

9. Ринок – це тип господарських зв'язків між суб'єктами господарювання. Для товарних відносин, здійснюваних за допомогою ринку, досить важливу роль відіграють не тільки прямі (виробництво – ринок – споживач), а й зворотні (споживач – ринок – виробництво) господарські зв'язки:

а) так;

б) ні.

10. Забезпечуючи можливість саморегулювання економіки, ринок одночасно привносить у господарську діяльність потребу в постійному розвитку. Мотиви і принципи економічної поведінки в рамках ринкової системи (прагнення до максимізації прибутку і конкуренція) не дозволяють економічним суб'єктам консервувати технологію і організацію виробництва, економічні інститути та соціальні умови. У ринковій системі закладена внутрішня потреба в кількісному і якісному розвитку:

а) так;

б) ні.

11. Ринок – одне з найбільш важливих, значимих досягнень людської цивілізації в економічній сфері. Водночас ринок далеко недосконалий, не ідеальний інструмент, але нічого кращого порівняно з ним цивілізація не створила:

а) так;

б) ні.

12. Структура ринку (спосіб організації ринку) – це внутрішня будова, розташування, порядок окремих елементів ринку, їх питома вага в загальному обсязі ринку:

а) так;

б) ні.

Завдання

1. За допомогою рисунка відобразіть основні функції ринку.

2. Поясніть, як розглядають ринок інституціоналісти.

3. Прокоментуйте таке доповнення до визначення ринку: «Ринок – це сукупність інститутів, які структурують відносини обміну за допомогою створення системи обмежень».

4. За допомогою схеми відобразіть розвиток правил та інститутів, що структурують ринковий обмін.

5. За допомогою рисунка відобразіть основні елементи сучасного ринку.

ТЕМА 7
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТЕОРІЇ ФІРМИ

Мета: розкрити природу та причини виникнення фірми, визначити оптимальні масштаби виробництва в рамках визначених меж фірми, показати фірму як певну ієрархічну структуру, яка має власну внутрішню координацію, відмінну від ринку, можливості об'єднань вертикального і горизонтального характеру, знаходження оптимальних масштабів виробництва фірми в рамках визначених меж.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти складові неокласичної теорії фірми, її переваги та недоліки;

– здатність аналізувати фірму з позицій теорії прав власності, теорії трансакційних витрат, економічної теорії контрактів;

– здатність критично оцінювати модель «принципал-агент»;

– здатність розуміти трактування фірми в сучасній інституціональній теорії як сукупності індивідуальних учасників, пов'язаних між собою мережею контрактів, їх формуванням, укладанням та виконанням;

– здатність розуміти позицію Р. Коуза щодо умови виникнення фірми як можливості економії на трансакційних витратах;

– здатність розглядати відносини між власниками і менеджерами в контексті взаємодії «принципал-агент» та розуміти, що основною властивістю цієї моделі є поділ функцій власності та контролю (у тому числі за допомогою доступу до інформації);

– здатність розуміти сутність проблеми принципала-агента як загрозу маніпулювання принципалом з боку агента у процесі виконання його приписів і доручень;

– здатність розуміти теоретичний підхід з позицій прав власності, який приділяє основну увагу питанню змін, що відбуваються після злиття двох фірм і об'єднання їх власності;

– здатність використовувати у практичній діяльності інституціональний підхід, відповідно до якого діяльність фірми, її цілі та способи досягнення поставлених завдань визначаються не тільки сукупністю економічних і технологічних факторів, а й інститутами та інституціональним середовищем.

Термінологічний словник

Фірма (firm) – під фірмою розуміють коаліцію власників, чинників виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, внаслідок чого забезпечується мінімізація трансакційних витрат.

Типологія фірм – це класифікація, що може виходити з таких критеріїв: розмір фірми, особливості її організації, форма власності, тип ринкової поведінки тощо. З огляду на ринкову поведінку розрізнюють: підприємницьку, капіталістичну, самокеровану та державну фірми.

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

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

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

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

Державне підприємство – організація, у якій право на залишковий дохід має держава і відсутні у структурі прав власності права на вільний продаж всіх інших правочинів.

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

Регульована фірма – організації, діяльність яких коригується державою за допомогою різних обмежень: обмеження права на залишковий дохід через встановлення більш низьких цін на продукцію; обмеження на граничну норму рентабельності; обмеження на норму прибутку на капітал.

Питання для розгляду на лекції

7.1. Аспекти дослідження природи фірми.

7.2. Неокласична теорія фірми.

7.3. Контрактна теорія фірми: а) теорія Ф. Найта; б) підхід Р. Коуза.

7.4. Модель «принцил-агент».

7.5. Аналіз фірми з позицій прав власності.

7.6. Еволюційна модель фірми. Підприємницька модель фірми. Модель виживання фірми.

Питання для самостійного опрацювання

7.1. Категорія «прибуток» як критерій ефективності економічної діяльності фірми.

7.2. Цілі фірми.

7.3. Вибір організаційно-правової форми фірми.

7.4. Форми внутрішньої структури фірми.

Теми для рефератів

1. Трансакційні витрати в середині фірми.

2. Теорія фірми – підхід з позицій прав власності.

План семінарського заняття

7.1. Аспекти дослідження природи фірми.

7.2. Неокласична теорія фірми.

7.3. Контрактна теорія фірми: а) теорія Ф. Найта; б) підхід Р. Коуза.

7.4. Модель «принцил-агент». Аналіз фірми з позицій прав власності.

7.5. Еволюційна модель фірми. Підприємницька модель фірми. Модель виживання фірми.

7.6. Цілі фірми. Категорія «прибуток» як критерій ефективності економічної діяльності фірми. Вибір організаційно-правової форми фірми.

7.1. Аспекти дослідження природи фірми

Аналіз природи фірми містить декілька аспектів дослідження:

– виявлення причин виникнення фірми, що передбачає отримання принципової відповіді на запитання, чому індивідуальні суб'єкти об'єднують свою діяльність;

– визначення меж фірми з точки зору поширення сфери її діяльності за межі окремих технологічних процесів, можливості об'єднань вертикального і горизонтального характеру;

– знаходження оптимальних масштабів виробництва в рамках визначених меж фірми;

– вивчення фірми як певної ієрархічної структури, яка має власну внутрішню координацію, відмінну від ринку.

Розглянемо окремі аргументи, що пояснюють виникнення фірми, які не сформувалися в цілісні теорії, або є певними аспектами цих теорій:

1) фірми інтерналізують зовнішні ринки для того, щоб пом'якшити напружене становище з ресурсами (досягти ефективного співвідношення факторів виробництва);

2) фірми створюються з метою посилення переваг монополії шляхом використання стратегії стримування доступу на ринок;

3) фірми створюються з метою уникнення від податку на продаж або міжфірмових торгових квот.

Зазначені три аргументи в цілому не суперечать неокласичній теорії фірми, розглядаються в прикладній теорії цін і пояснюють лише невелику частину діяльності фірми;

4) розмір фірми обмежується внаслідок «зменшення віддачі від управлінського ресурсу» (Н. Калдор, Дж. Робінсон). У більш пізніх роботах, що розвивають цю ідею, виникнення фірми вивчається в рамках самостійної теорії бюрократії, яка проводить порівняння відносної ефективності альтернативних схем управління;

5) виникнення фірми шляхом злиття різнорідних підприємств пов'язано з потребою повнішого урахування зовнішніх витрат і вигод шляхом їх інтерналізації (П. Девід, Г. Уїнстон). Ці два аргументи є виділеними аспектами неоінституціональної теорії фірми і не можуть претендувати на самостійність.

Нині існує декілька цілісних теорій (моделей) фірми (підприємства): неокласична модель; контрактна теорія (теорія Ф. Найта; підхід Р. Коуза); модель «принципал-агент»; теорії, засновані на неповноті контракту (фірма як відносини найму; фірма як спосіб організації угоди; аналіз фірми з позицій прав власності); еволюційна модель; підприємницька модель; модель виживання.

7.2. Неокласична теорія фірми

Неокласична теорія розглядає фірму в основному в технологічних термінах як набір виробничих планів, які необхідно здійснити. Керує роботою фірми менеджер, який купує ресурси й продає готову продукцію, вироблену фірмою. Добробут власника фірми вимірюється прибутком або ринковою цінністю фірми.

Мета неокласичної економічної теорії – з'ясувати, як працює цінова система, що координує діяльність економічних агентів, які приймають рішення незалежно один від одного.

В уявленні неокласичної парадигми, що панувала в економічній науці упродовж більшої частини XX ст., фірма традиційно виступає як «чорний ящик», непроникний і позбавлений внутрішньої структури «автомат» для перетворення ресурсів у продукти. Як зазначає Д. Ходжсон, «ортодоксія виходить з припущення про фірму як про чорний ящик, який напряму реагує на зміни витрат і тиск ринку»[1, с. 16].

Функція такої організації має інструментальний характер: бути лише «передавальною ланкою» між ринковим попитом і умовами ресурсних ринків при заданій виробничій технології [2, с. 83–84].

Відповідно до неокласичної теорії фірмі навіть не потрібно бути організацією. Досить одного власника, який одночасно є керуючим, наділеним повним знанням виробничої функції й цін. Фірма постає в неокласичній теорії як обчислювальна машина. Тут немає недосконалого знання, неповного контролю, ризику помилитися, тобто всього того, що є в реальній фірмі. Тим часом обсяг трансакцій, здійснених усередині фірм, – це, імовірно, величина такого ж порядку, як і обсяг угод, реалізованих на ринку. Великі компанії – це величезні господарства з тисячами учасників. Тільки одна ця обставина вимагає приділяти більшу увагу неринковим способам організації трансакцій [3].

Фірми завжди відігравали провідну роль у зростанні й процвітанні економіки. Поряд з технологічними інноваціями організаційні могли здійснити істотний вплив на збільшення добробуту нації. Тому аналіз, наприклад, законодавства, що визначає інституціональну структуру, тільки щодо ринкової перспективи уявляється занадто вузьким.

Доцільно зазначити, якщо дивитися на фірму з боку, то вона виглядає як одиниця, відносини якої засновані на повному співробітництві. Однак якщо подивитися більш уважно на фірму зсередини, то виявиться, що в індивідів, які співробітничають у рамках фірми, можуть бути свої приватні цілі, які часто входять у конфлікт із колективними інтересами фірми.

Відмінності між реальними фірмами важливі, але вони лише ускладнили б завдання неокласичної теорії при поясненні ролі цінового механізму. Через це у неокласичній теорії всі фірми використовують одну й ту саму технологію, одні й ті самі фактори виробництва, у них одна мета – одержання прибутку. Поведінка фірми (максимізація прибутку) не залежить від її інституціональної форми (наприклад, від структури прав власності, що склалася

у фірмі). Тому у стандартній теорії немає ніяких підстав для відмінностей між фірмами. Однак у реальному житті фірми різняться. І ці розбіжності неокласична теорія пояснює так: фірми можуть розрізнятися залежно від здібностей керуючих або через економічний ефект, викликаний масштабом виробництва. Ці фактори, звичайно, впливають на відмінності між фірмами, але в самій теорії у них немає підстав [4].

Примітки

1. У цей ящик надходять ресурси, а з нього виходить готова продукція, і ця трансформація здійснюється відповідно до характеру виробничої функції Q = f (L; K; T), де Q – це обсяг виробництва, L – праця, K – капітал, T – технічний прогрес (Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. URL : http://www.library.fa.ru/files/Hodzhson.pdf

2. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие. Вехи экономической мысли. Т. 2: Теория фирмы. URL: http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/machlup/works/machlup_w1.txt&img=works_small.gif&name=machlup

3. Одинцова М. И. Институциональная экономика. URL: http://www.library.fa.ru/files/Odintsova.pdf

4. *Переваги неокласичної теорії фірми.* Піддається математичній формалізації. Корисна для аналізу того, як фірма змінює своє виробництво у відповідь на зміни зовнішніх факторів (зростання заробітної плати, введення податку на продаж). Може бути використана для аналізу поведінки фірми в умовах недосконалої конкуренції (для аналізу зв'язку між рівнем концентрації в галузі й обсягом її випуску й рівнем цін).

Недоліки неокласичної теорії фірми. Не пояснює, як організоване виробництво усередині фірми, якою є внутрішня організація фірми, її ієрархічна структура, як делегується прийняття рішень, хто має владні повноваження, які стимули діють усередині фірми; чому виникає фірма; чому деякі угоди вдосконалюються не на ринку, не за допомогою цінової системи, а переносяться усередину фірми. Неокласична теорія не в змозі чітко визначити межі фірми. Вона не пояснює, що відбувається, коли дві фірми зливаються в одну або коли одна фірма розділяється на дві більш дрібні фірми. Фірма в неокласичній теорії – це абстракція, у якій стерті всі відмінності між реальними фірмами, у них одна мета – одержання прибутку [3, с. 283–284].

7.3. Контрактна теорія фірми: теорія Ф. Найта; підхід Р. Коуза

Першим роль фірми в децентралізованій економіці виклав Френк Хайнеман Найт (1885–1972) у своїй праці «Ризик, невизначеність, прибуток» (1921) [1]. Фірма, згідно з його підходом, є інститутом, який забезпечує розподіл ризику.

Виникнення фірми в концепції Ф. Найта тісно пов'язане з процесами розмежування невизначеності і ризику. Якщо ризик можна досить точно визначити як математичне очікування різних результатів, то невизначеність такої можливості не дає. Фірми створюються насамперед з метою усунення зовнішньої невизначеності шляхом її інтерналізації. Одержуваний так виграш і становить винагороду підприємця.

Усі люди розділяються на три групи: схильні до ризику; нейтральні до ризику; уникають ризику. Ставлення людей до ризику визначає їх переваги та обрані ролі (найманий працівник, підприємець). Весь одержуваний дохід ділиться на постійну частину (яка виплачується у вигляді відносно стабільної заробітної плати людям, які уникають ризику – працівникам) і на змінну (схильних до кон'юнктурних коливань, яка виплачується у вигляді прибутку людям, схильним до ризику, – власникам фірм).

Відтак всередині фірми здійснюється розподіл ризику: агенти, що уникають ризику, в обмін на страхування від ризику виконують вказівки і передають частину своїх свобод на час робочого дня агенту, схильного до ризику. Ця концепція розвивалася пізніше і в інших працях.

Підхід Р. Коуза (інституціональна модель). Інституціональна (трансакційна) модель фірми засновується на ідеях, висловлених Р. Коузом у його праці «Природа фірми», в якій він розкритикував підхід Ф. Найта [2]. Критика ґрунтувалася на такому.

1. У Найта агенти, які беруть на себе ризик, обов'язково отримують можливість контролю над іншими людьми. У реальній дійсності це не є обов'язковою умовою, наприклад у відносинах між двома фірмами.

2. Проблема розподілу ризику може бути вирішена і без участі фірми-інституту, оскільки плату за ризик можна заздалегідь включити в ціну продукції, послуги.

У зв'язку з цим Р. Коуз пов'язує утворення фірми з трансформацією трансакційних витрат незалежних агентів, що взаємодіють між собою на ринку, в організаційні витрати всередині фірми.

Межі фірми, тобто її оптимум, визначається рівністю витрат ринкової координації витрат централізованого контролю, у зв'язку з чим останні набувають особливого значення. При цьому нижня межа визначається величиною трансакційних витрат, верхня межа – витратами контролю. На думку Коуза, фірма буде збільшувати свої розміри до того моменту, поки витрати на здійснення однієї додаткової трансакції всередині фірми не будуть дорівнюють витратам на реалізацію цієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або з витратами на її виконання через третіх стосовно цієї фірми суб'єктів

Оптимізація організаційних витрат усередині фірми тісно пов'язана з типами укладених всередині фірми контрактів і їх реальними наслідками. Відтак у сучасній інституціональній теорії фірма трактується як сукупність індивідуальних учасників, пов'язаних між собою мережею контрактів. Так, Армен Алчіан і Гарольд Демсец стверджують, що будь-яку організацію можна розглядати як мережу контрактів, договорів та неформальних домовленостей між індивідами-членами цієї організації[4].

Отже, в інституційній теорії особлива увага приділяється процесам формування, укладання, виконання контрактів.

Р. Коуз вказує на можливість економії на трансакційних витратах як умову виникнення фірми.

Заміна ринкової координації здійснюється шляхом перекладу деяких угод у внутрішню систему фірми, при цьому трансакційні витрати на виконання зовнішніх контрактів знижуються і виникають організаційні витрати – витрати координації діяльності всередині фірми, контролю над виконанням внутрішніх контрактів і витрати мотивації працівників.

Примітки

1. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. URL: http://vpluse.net/fundamentalnyj-analiz/213-f-najt-risk-neopredelennost-i-pribyl

2. Коуз Р. Г. Природа фирмы / Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 2 : Теория фирмы / под ред. В. М. Гальперина. URL : http://economicus.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase

3. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

4. Одинцова М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2014. С. 327–359.

7.4. Модель «принцила-агента»

Вперше на питання, що стосуються діяльності керуючих організацій–агентів, звернули увагу у своїй книзі «Сучасна корпорація і приватна власність» 1932 року Адольф Берль (1895–1971) і Гардінер Минз (1896–1988). Вони показали, що відокремлення власності від управління в корпораціях викликає серйозні проблеми в галузі контролю за діями керівників. Трохи пізніше в середині 60-х рр. XX ст. зростання корпорацій викликало особливий інтерес до зазначеної проблеми, яка стала активно вивчатися і отримала назву проблеми агентських відносин [1].

Зокрема, А. Алчіан і Г. Демсец більш детально пояснили причини виникнення фірми і особливості її внутрішнього устрою з точки зору інституціонального підходу [2].

Відносини між власниками і менеджерами також розглядаються в контексті взаємодії «принципал-агент». Основною властивістю цієї моделі є поділ функцій власності та контролю (у тому числі за допомогою доступу до інформації). Отримання додаткової інформації про діяльність менеджера вимагає витрат на організацію внутрішньофірмового і позафірмового моніторингу, при цьому певна частина діяльності менеджера все одно залишається такою, що не спостерігається.

Водночас активізація праці менеджера може бути економічно недоцільною з точки зору досягнення результатів фірми.

Проблема принципала-агента – загроза маніпулювання принципалом з боку агента при виконанні його приписів і доручень. Спосіб реалізації – введення принципала в оману щодо справжньої складності виконуваних завдань. Умова – асиметричність інформації і високі витрати контролю [3].

Варіанти вирішення проблеми принципала-агента:

– змагання, конкуренція між агентами [4];

– участь агента у результатах спільної діяльності [5];

– фірма як коаліція агентів (самоуправлінська фірма) [6].

Примітки

1. Одинцова М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2014. С. 327–359.

2. Основний акцент був зроблений на аналізі постконтрактної стадії угод і на питаннях, пов'язаних із здійсненням контролю за виконанням укладених контрактів. На їхню думку, фірми утворюються через вигоди від роботи командою, у результаті чого виникає синергетичний ефект (ефект цілого більше, ніж сума ефектів частин, тобто загальний випуск команди може бути більше, ніж сума індивідуальних вкладів, зроблених окремо). Однак під час командної роботи постає питання визначення ролі кожного члена в підсумковий загальний результат та запобігання проявам різних форм опортуністичної поведінки серед учасників групи. Це питання належить до функцій керуючого (менеджера).

3. Три стратегії гравців.

1. *«Золоте правило»*. Принципал винагороджує агента відповідно до внеску в загальний результат, агент сумлінно виконує роботу.

2. *Стандарт рівних зусиль*. Принципал застосовує фіксовану зрівняльну оплату для всіх агентів, агенти намагаються працювати «як всі, що не краще і не гірше».

3. *Опортунізм*. Принципал занижує оплату агенту, посилаючись на несприятливі «природні умови» (нестабільна кон'юнктура ринку), які перевірити важко через відсутність інформації. Агент практикує ухиляння.

Таблиця 7.1

Агент	Принципал			
		«Золоте правило»	Стандарт рівних зусиль	Опортунізм
	«Золоте правило»	7,7 [P]	4,8	1,9
	Стандарт рівних зусиль	8,4	5,5	2,6
	Опортунізм	9,1	6,2	3, 3 [N, St1, St2]

Використовуючи правила знаходження рівноваг в неантагоністичних іграх, визначимо основні типи рівноваг для такої ситуації. Домінуючою стратегією для агента є опортунізм, тому що в цьому випадку гравець отримує максимальні для себе виграші. Домінуючою стратегією принципала, при якій він отримує найбільший виграш, також стає стратегія опортунізму. Рівновагою домінуючих стратегій стає результат (3,3) – взаємний опортунізм. Рівновага Неша N (3, 3) – взаємний опортунізм. Вона збігається з рівновагою за Штакельбергом для обох гравців [St1, St2]. Оптимальний результат (рівновага за Парето): «золоте правило», що використовується обома гравцями P (7,7). При цьому варто звернути увагу, що досягнення такої рівноваги можливо за наявності норми – «довіра».

4. Змагання, конкуренція між агентами має власні «плюси і мінуси»:

+ взаємний контроль агентів за діями один одного дозволяє знизити витрати контролю з боку принципала;

+ перерозподіл вигод на користь переможця виступає як стимул для зростання результатів. Умова – перспектива великого виграшу з низькою ймовірністю повинна бути більш приваблива, ніж перспектива низького виграшу з більш високою ймовірністю (при однаковому математичному очікуванні);

– привабливість високого виграшу стимулює вибір найбільш ризикових технологій (відбувається «погіршуючий відбір» агентів);

– конкуренція агентів руйнує довіру між ними і ускладнює вирішення спільних завдань.

5. Укладення контракту, в якому зарплата не фіксована, а залежить від результатів діяльності фірми (sharing contract). Іншими формами є: участь у прибутку, участь у капіталі. Одним з різновидів такої участі є поширені в 70–80-х роках в США і Великобританії програми ESOP (Employee Stock Ownership Plan). Граничним варіантом участі у доході є встановлення фіксованої винагороди принципалу. У такому випадку агент виступає орендарем майна у принципала і виплачує йому ренту плюс частку прибутку.

6. Функції принципала по черзі виконуються агентами, відбувається ротація агентів. Застосовується колесоподібна структура управління (wheel network). Така структура має ряд переваг. Вона дозволяє знизити стимули до передачі недостовірної інформації, посилити довірчі відносини, сприяє створенню «асоціативної атмосфери» (О. Вільямсон). У результаті відбувається зменшення витрат на контроль, виникає виграш від кооперації завдяки роботі в команді (team work), де присутня взаємна підтримка. Обмеженнями застосування колесоподібної структури управління є: а) низький ступінь схильності агентів до ризику; б) чисельність учасників (модель ефективна лише в малих командах); в) потрібне вихідне володіння соціальним капіталом (традиціями взаємної підтримки, взаємної довіри, наявність загальних цілей і інтересів).

7.5. Аналіз фірми з позицій прав власності

Теоретичний підхід з позицій прав власності приділяє основну увагу питанню щодо змін, що відбуваються після злиття двох фірм і об'єднання їх власності. Автори цього підходу (Г. Гроссман, О. Харт) пояснюють вертикальну інтеграцію і межі фірми з точки зору стимулів до здійснення специфічних інвестицій, які визначаються розподілом прав власності на активи. За відсутності можливості укладення досконалого контракту джерелом влади може стати власність.

Звертаючи увагу на зміни під час об'єднання власності в разі злиття двох фірм, прихильники підходу пояснюють отримання додаткових вигод від вертикальної інтеграції через зростання прав контролю та прийняття рішення про використання фізичних активів їх власником. Однак контроль вимагає також і додаткових витрат.

Таблиця 7.2

Витрати і вигоди у результаті міжфірмової інтеграції

Вигоди інтеграції	Витрати інтеграції
Посилення стимулів фірми, що поглинає, для здійснення специфічного інвестування	Стимули фірми, що поглинається, до здійснення специфічних для угоди інвестицій зменшуються
2. Збільшення залишкових прав контролю зумовлює можливість отримання більшої частини надлишку	Виникнення витрат контролю, що з'являються у результаті інтеграції: втрата ініціативи власників фірми, що поглинається, оскільки вони стають найманими працівниками

Розширення розмірів фірми обмежується граничними витратами на здійснення інтеграції, які не повинні бути більші за граничні вигоди від її здійснення.

Так, відповідно до теорії Г. Гроссмана і О. Харта, оптимальна структура прав власності визначається ступенем взаємозалежності інвестицій:

1) у разі незалежних активів двох фірм оптимальною структурою прав власності є відсутність інтеграції, оскільки передача

права контролю однієї фірми над активами іншої істотно знижує стимули до специфічних інвестицій фірми, що поглинається, але не збільшує зацікавленість нового власника у здійсненні специфічних інвестицій;

2) у випадку взаємодоповнюючих активів фірм оптимальна структура формується у результаті їх інтеграції.

У цілому, приділяючи основну увагу вирішенню проблеми конфлікту між стимулами до здійснення специфічних інвестицій, підхід, що розглядається, не аналізує координаційні проблеми і не враховує обмеженість фінансових ресурсів.

7.6. Еволюційна модель фірми. Підприємницька модель фірми. Модель виживання фірми

Еволюційна модель фірми. Відповідно до цієї теорії, авторами якої є Річард Нельсон (нар. 1930) і Сідні Вінтер (рід. 1935), фірма – живий організм в якійсь біологічній популяції собі подібних, який виробляє власні усталені, що зарекомендували себе в часі, реакції на внутрішні або зовнішні впливи. До таких правил «рутини» фірми відносять її традиції, процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. У кожної фірми формується свій генотип, який визначає її особливість, відмінну від інших фірм. З одного боку, в моделі розглядається еволюція всієї біологічної популяції в мінливому середовищі, а з іншого – окремі об'єкти мають свої незмінні характеристики (інваріанти).

Підприємницька модель фірми. Фірма, згідно з цим підходом, представниками якого є Роберт Хизрич і Мартін Петерс, – сфера докладання підприємницької ініціативи є об'єктом інноваційного менеджменту. Центральна фігура фірми – підприємець, який володіє такими якостями, як самостійність, відповідальність, активність, прагнення до успіху, схильність до ризику, наполегливість,

впевненість у собі, винахідливість, адаптивність. У модифікованому варіанті цієї моделі наявні вже три типи підприємців:

а) «макропідприємці» – особи, відповідальні за зв'язки підприємства з іншими організаціями, а також з діловим, адміністративним, технологічним середовищем, населенням;

б) «мезопідприємці» – адміністратори, які здійснюють управління матеріально-фінансовими потоками у внутрішній діяльності фірми, у тому числі інноваційної;

в) «мікропідприємці» – працівники, які здійснюють організацію на мікрорівні, аж до робочих місць.

Особливе значення в цій моделі приділяється розподілу і координації підприємницьких функцій.

Модель виживання (антиеволюційна модель фірми). Відповідно до цього підходу, в умовах високої невизначеності, фірма вразлива до різних зовнішніх впливів (шоків): змін в обсязі і структурі попиту, конкурентної ситуації, цін на фактори виробництва, поведінки постачальників і споживачів. Єдиною раціональною метою фірми є «виживання». Для цього вона змушена постійно переглядати правила гри. Зважаючи на відсутність стабільних правил, довгострокові стратегії неможливі, а керівництво фірми прагне до короткострокової особистої вигоди і зміцнення своєї пануючої безконтрольної поведінки. Характеристиками діяльності такої фірми стають революційна зміна активів, типу цільової функції, відмова від еволюційного розвитку.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

7.1. Категорія «прибуток» як критерій ефективності економічної діяльності фірми

Одним з головних результативних показників господарської діяльності є отриманий прибуток, від якого насамперед залежить фінансовий стан фірми на ринку. Категорія «прибуток» є основним стрижнем функціонування фірми на ринку, критерієм ефективності виробництва і діяльності господарюючих суб'єктів.

У процесі розвитку економічної теорії поняття «прибуток» поступово наповнювалося все новим і новим змістом.

Аналіз прибутку в економічній науці можна здійснювати з точки зору суб'єктивних і об'єктивних теорій.

Суб'єктивні теорії пов'язані з вивченням діяльності підприємця (класичний напрям, німецькі теорії XIX ст., теоретичні положення Й. Шумпетера, Ф. Найта). Отримання прибутку пояснювалося особистими якостями підприємця, що і зумовлювало відмінність у рівні прибутку. Суб'єктивні теорії прибутку мають ряд недоліків [1].

Об'єктивні теорії виділяють інституціональні, структурні і кон'юнктурні елементи дослідження.

У рамках *інституціонального підходу*:1) прибуток розглядається як результат експлуатації трудящих; 2) як результат співвідношення сил між соціальними групами, в основі якого прибуток є результатом використання привілейованих соціальних стратегічних позицій. *Структурне* пояснення прибутку передбачає аналіз ринкових структур, обумовлений розвитком досліджень монополії, конкуренції та їх різних видів. *Кон'юнктурний* підхід до пояснення феномена прибутку передбачає врахування економічних циклів і наявність «випадкового» прибутку.

Загальна риса всіх трьох пояснень: вони пов'язують прибуток насамперед з об'єктивною ситуацією. Прибуток виступає як додаток до витрат, породжений лише структурними і кон'юнктурними причинами.

До середини XX ст. критерієм раціональної поведінки фірми вважався: прибуток у рамках його максимізації; прибуток як основна форма доходів фірми; прибуток як джерело розширення виробництва.

Примітка

1. По-перше, пояснення існування прибутку завдяки нововведенням не враховують появу прибутку в галузях із середнім і низьким рівнем технології. По-друге, максимізація прибутку в галузі не завжди є результатом високого ризику і використання висококваліфікованої робочої сили, інноваційного характеру виробництва. По-третє, суб'єктивне пояснення прибутку не пов'язане безпосередньо з виробничим процесом і не піддається діловому ризику.

7.2. Цілі фірми

З точки зору неокласиків, універсальною метою фірми є максимізація прибутку. Однак дослідження зарубіжних економістів показали, що можливі й інші цілі, які «доповнюють, уточнюють, обмежують або заміщають мету максимізації грошового прибутку».

Передумовами реалізації негрошових цілей фірми є:

1) наявність неконкурентних ринків, як правило олігополістичних, що дозволяють менеджерам і власникам варіювати рівнем прибутку, тобто жертвувати частиною прибутку заради досягнення інших цілей;

2) відсутність агресивної конкуренції за збільшення частки ринку як з боку існуючих конкурентів, так і новачків, а також взаємозалежність у встановленні цін.

Альтернативні цілі фірми (огляд Ф. Махлупа):

1. Збільшення дозвілля (коктейлі, гольф, перерви на каву). За аналогією з ринком праці, де працівник здійснює вибір між працею (доходом) і вільним часом, розглядається вибір підприємців і менеджерів між прагненням до додаткового прибутку і дозвіллям. Передбачається, що саме зусилля менеджерів, а не будь-який інший фактор або їх комбінація визначають обсяг виробництва і доходи фірми, а попит на дозвілля з боку менеджерів еластичний за доходом.

2. Прагнення до підтримки заведеного порядку і взаєморозуміння усередині фірми. Наприклад, менеджер, якому небайдужа думка й інтереси своїх підлеглих, утримується від ставлення до них як до механізмів з вилучення прибутку, здатних оперативно реагувати на нові запити ринку. Водночас працівники утримуються від пропозицій щодо максимізації прибутку, не бажаючи ламати заведений порядок свого керівника.

3. Особисті доходи менеджерів (зарплата, бонуси, винагороди). Якщо не існує прямої залежності між прибутком фірми і доходами менеджерів, останні схильні приймати рішення, спрямовані, перш за все, на збільшення власного добробуту. (Махлуп Фриц. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие. Вехи экономической мысли. Теории фирмы. Т. 2 / под ред. В. М. Гальперина. СПб: Экономическая школа, 2000. С. 85.)

4. Перевага будь-якого виду активів.

5. Неправильна інтерпретація інформації на різних рівнях управління може призвести до регулярного спотворення фактичних обставин, а в підсумку доходи фірми виявляться нижче максимального рівня.

6. Прагнення до збереження контролю, що може спричинити зменшення прибутку.

7. Прагнення уникнути ризику. Негативне ставлення до ризику може стати причиною істотних втрат прибутку.

8. Боротьба за статус, владу і престиж часто є несумісними з діяльністю, спрямованою на максимізацію прибутку.

9. Бажання служити на благо суспільства може бути перешкодою на шляху максимізації прибутку.

10. Прагнення до бездоганності, демонстрації професійних успіхів може конфліктувати з метою максимізації прибутку.

11. Досягнення компромісів між цілями локальних менеджерів і тими, хто управляє різними функціями – виробництва, збуту, фінансів, дослідження та розробок, зв'язків з громадськістю тощо, – завжди відбувається за рахунок зменшення можливого прибутку. Кожен підрозділ націлений на збільшення обсягу робіт і власних доходів, тому схильний спотворювати інформацію щодо значущості виконуваних функцій.

12. Можливий вплив на поведінку фірми постачальників сировини, покупців, фінансових посередників, урядових органів, робочих спілок, що також перешкоджає досягненню максимального прибутку.

Результатом є дискреційна (довільна) поведінка менеджерів, тобто поведінка, спрямована на досягнення цілей, які розглядаються менеджерами як розумні.

7.3. Вибір організаційно-правової форми фірми

А. Алчіан і Г. Демсец запропонували таку типологію фірм залежно від особливостей внутрішньофірмового розподілу прав власності.

1. *Індивідуальна фірма*. Власник такої фірми виконує також функції керуючого і володіє пучком з п'яти прав:

– право на залишковий дохід (дохід за вирахуванням контрактної винагороди всіх інших факторів);

– право контролю за поведінкою інших працівників фірми;

– право прийняття рішень і укладення контрактів;

– право на найм і звільнення;

– право продати усі вищеперераховані повноваження.

Центральним агентом у такій фірмі, на думку А. Алчіана і О. Вільямсона, стає власник ресурсу з найбільшим ступенем специфічності, здатний отримати всі зазначені вище права за максимальну ціну. У сучасній фірмі, що ґрунтується на індивідуальній приватній формі власності, таким специфічним ресурсом виступає людський капітал, рівень розвитку якого визначає подальший успіх підприємницької діяльності. Найчастіше у такій формі організовуються адвокатські контори, невеликі рекламні агентства, інжинірингові та консалтингові фірми та ін.

2. *Корпорація*. Не всі акціонери, які є власниками корпорації, мають право на зміну складу управлінців. Право на контроль зводиться до права контролю за вищими менеджерами через раду директорів.

Це означає: права власності акціонерів корпорацій виявляються звуженими, що відрізняє їх від прав власника індивідуальної приватної фірми.

При цьому акціонери мають ряд переваг:

– акціонери несуть обмежену відповідальність у рамках сум, внесених ними в покупку акцій;

– акціонерна власність високоліквідна, можливе вилучення акціонером своєї частки без згоди інших співвласників;

– акціонерна власність досить добре захищена від «вимагання», тому що продаж будь-ким частини своїх акцій не змінить структуру специфічних активів, які, як і раніше, залишаться у фірмі;

– поділ прав на залишковий дохід і управління дозволяє наймати ефективних топменеджерів.

Основною проблемою в акціонерному товаристві є проблема контролю керуючого (агентом). У силу відділення права отримання залишкового доходу (закріплюється за акціонерами-власниками) від права керування (закріплюється за менеджером) у останнього з'являється стимул для опортуністичної поведінки.

Для запобігання опортунізму в корпораціях діють внутрішні і зовнішні механізми контролю, що сприяють реалізації інтересів власників.

Таблиця 7.3

Внутрішні і зовнішні механізми контролю

Внутрішні механізми контролю	**Зовнішні механізми контролю**
1. Участь менеджерів в акціонерному капіталі	1. Ринок готової продукції. Належне управління компанією збільшує попит на вироблену продукцію. Однак це досить радикальний механізм, тому що недоліки в управлінні негативно позначаються на прибутку, що зачіпає інтереси акціонерів, працівників і кредиторів
2. Висновок з керуючим стимулюючого договору	2. Фондовий ринок. Падіння курсу акцій викликає невдоволення політикою керуючих, знижує можливості залучення додаткового капіталу
3. Поширення акцій серед невеликої групи акціонерів	3. Ринок праці керівників. Менеджер, неефективно керуючий компанією, може знецінити свій людський капітал, що в подальшому позначиться на його заробітній платі в інших роботодавців
4. Контроль з боку власників, що входять до ради директорів	4. Ринок злиттів і поглинань. Падіння курсу акцій робить фірму вразливою для можливого поглинання. Незважаючи на деякі мінуси акціонерної форми власності, все ж вигоди, пов'язані з цією організаційною формою, перевищують витрати, що робить її досить популярною
5. Контроль з боку кредиторів	

3. *Державне підприємство.* А. Алчіан і Г. Демсетц вказують на вимушений характер участі у володінні таким підприємством, тому що власники–платники податків не можуть звільнитися від сплати податків, тобто ухилитися від своїх обов'язків щодо утримання державної власності. Недоліки державної форми власності:

– надмірна політизація, підпорядкування позаекономічних цілей;

– неможливість отримання біржової оцінки якості управління в силу того, що акції державних підприємств не звертаються на біржі;

– ослаблення контролю з боку власників за поведінкою управлінців;

– відсутність можливості поглинань призводить до відсутності інтересу з боку ринку до участі в їх реорганізації;

– схильність до накопичення надлишкових виробничих потужностей і розростання персоналу;

– повільна реакція на зміни в попиті;

– слабке використання нововведень і відсутність інвестицій у ризикові проекти.

Незважаючи на перераховані недоліки, державна власність визнається досить ефективною у виробництві суспільних благ.

7.4. Форми внутрішньої структури фірми

Базовими формами внутрішньої структури економічної організації (фірми) є унітарна (У-структура), холдингова (Х-структура), мультидивізіональна (М-структура).

Різні варіанти вирішення проблеми принципала і агента лежать в основі чотирьох найбільш поширених альтернативних моделей внутрішньої структури економічних організацій (фірм).

1. *Унітарна структура (У-структура).* Для цієї структури характерна максимальна централізація влади. Всі основні рішення приймаються власником, який сам особисто здійснює і контроль. Основні ознаки унітарної структури:

– вертикаль влади;

– функціональний розподіл на відділи.

Основні проблеми:

– проблема принципала-агента виникає в кожному функціональному підрозділі;

– роздутий апарат управління.

Два способи вирішення проблеми «принципала-агента»:

– посилення контролю вимагає зменшення числа підлеглих у кожного менеджера;

– створення мотивації (дозволяє збільшити число підлеглих).

2. *Холдингова структура (Х-структура).* Для цієї структури характерна максимальна децентралізація влади, відсутність загальних відділів у фірми-холдинга. Принципал займається тільки контролем за фінансовими потоками і фінансовими результатами діяльності агентів, але не займається стратегічним контролем їх діяльності. Агенти повністю незалежні в прийнятті всіх рішень, крім тих питань, що стосуються розподілу прибутку. Способом вирішення проблеми принципала-агента є змагання агентів, критерій ефективності досягнення фінансових результатів. Поширення холдингів пояснюється такими їх перевагами:

а) розподіл ризику;

б) залишковий контроль;

в) підвищення ринкової влади.

3. *Мультидивізіональна структура (М-структура).* Винайдена в 20-і рр. XX століття П'єром Дюпоном і Альфредом Слоуном (керівники «DuPon» і «General Motors»). Ця структура складається з кількох унітарних структур (дивізіонів), у яких загальний (головний) офіс. При цьому поєднуються централізація прийняття стратегічних рішень (наприклад щодо диверсифікації виробництва) і децентралізація оперативного контролю та управління. У кожного дивізіону є набір власних функціональних служб (бухгалтерії, маркетингу тощо). В рамках цієї структури діє принцип самофінансування дивізіонів, однак частина прибутку надходить у головний офіс і розподіляється відповідно до завдань фірми в цілому.

Способи появи М-структури:

а) дроблення У-структури («DuPont»);

б) об'єднання незалежних У-структур («General Motors»).

У господарській практиці така структура поширена в рамках конгломератів і транснаціональних компаній.

4. *Змішана структура (С-структура).* Ця структура виникає тоді, коли один підрозділ повністю контролюється головною компанією (подібно з унітарним підприємством), залежність іншого підрозділу носить суто фінансовий характер (як у холдингу), а третій підрозділ має операційну самостійність – самоврядування в сфері виробництва, маркетингу і логістики і діє на принципах самоокупності (подібно мультидивізіональній структурі).

Таблиця 7.3

Співвідношення між типом структури і способом вирішення проблеми принципала-агента

Унітарна структура	Посилення прямого контролю
Холдингова структура	Організація змагання агентів
Мультидивізіональна структура	Участь агентів у результатах спільної діяльності, виконання ними функцій принципала

Фактори розвитку внутрішньої структури фірми:

– прагнення знизити організаційні (внутрішні) витрати, зокрема витрати опортуністичної поведінки;

– залежність від попередньої траєкторії розвитку («ефект історичної обумовленості»).

Таким чином, відповідно до інституціонального підходу, діяльність фірми, її цілі та способи досягнення поставлених завдань визначаються не тільки сукупністю економічних і технологічних факторів, а й інститутами і інституціональним середовищем. У всіх підходах до виникнення фірми, що використовують інституціональні основи, вивчаються три основних елементи будь-якої організації: координація, мотивація і стимулювання.

Від того, як вирішуються ці питання, залежить також внутріфірмова структура і організаційно-правова форма фірми.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Шевчук О. А. Економічна теорія : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / О. А. Шевчук, Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

2. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 226 с.

3. Коуз Р. Г. Природа фирмы [Электронный ресурс] / Р. Г. Коуз. – Режим доступа : http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase

4. Махлуп Фриц. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие [Электронный ресурс] / Фриц Махлуп. – Режим доступа: http://economicus.ru/cgise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/machlup/works/machlup_w1.txt&img=works_small.gif&name=machlup

5. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный поход : учебник для вузов / Х. Р. Вэриан ; пер. с англ. ; под ред Н. Л. Фроловой. – М. : ЮНИТИ, 1997. – С. 525–539.

6. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз ; пер. с англ. // Фирма, рынок, право. – М. : Дело; Catallaxy, 1993. – 192 с.

7. Лемещенко П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / П. С. Лемещенко. – Мн. : Мисанта, 2015. – 755 с. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/170142/1/LPS-2015-01.pdf

8. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Режим доступа : http://abiturient.bgu.ru/files/progbach/%D0%A3%D0%9F

9. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / К. Менар // Институциональная экономика : учебник под ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 191–241.

10. Одинцова М. И. Институциональная экономика [Электронный ресурс] : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е издание, переработанное и дополненное. – Режим доступа : http://www.library.fa.ru/files/Odintsova.pdf.

11. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 50–67.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тести

1. Теорія, яка розглядає фірму здебільшого у технологічних термінах як набір виконуваних виробничих планів; роботою фірми керує менеджер, який купує ресурси і продає готову продукцію, вироблену фірмою; добробут власника фірми вимірюється прибутком або ринковою цінністю фірми:

а) класична економічна теорія;

б) неокласична економічна теорія;

в) неоінституціональна економічна теорія;

г) еволюційна економічна теорія.

2. Підхід до пояснення фірми, який дозволяє відповісти на питання, чому в економіці існують різні типи організацій: приватнопідприємницькі фірми, великі корпорації (відкриті і закриті), державні компанії, некомерційні організації:

а) макроекономічний;

б) інституціональний;

в) мікроекономічний;

г) неокласичний.

3. Підхід до пояснення фірми, який дозволяє провести порівняння їх відносних переваг і недоліків і відповісти на питання: чи різниться поведінка фірми залежно від того, кому належать права власності в фірмі – тим, хто інвестував капітал, державі чи працівникам:

а) інституціональний;

б) еволюційний;

в) неокласичний;

г) монетарний.

4. Про яку форму ділового підприємства йдеться, коли її власник володіє повним набором прав власності: правом на залишковий дохід, правом наймати і звільняти членів команди (правом контролювати фірму), правом продажу перших двох прав:

а) державну компанію;

б) приватнопідприємницьку фірму;

в) некомерційну організацію;

г) велику корпорацію.

5. Про переваги якої форми підприємства йдеться: не виникає проблеми спільної власності, і, як наслідок, відсутність проблеми «безбілетника», відсутність проблем, пов'язаних з відносинами принципала і агента; відсутність проблем мотивації, оскільки у підприємця сильні стимули до того, щоб ефективно управляти підприємством:

а) про переваги некомерційної організації;

б) про переваги приватнопідприємницької фірми;

в) про переваги державної компанії;

г) про переваги корпорації.

6. Хто із науковців на питання про причини виникнення фірми відповів так: ціновий механізм, що координує діяльність людей на ринку, не є безплатним: коли витрати, пов'язані з його використанням (витрати пошуку партнерів і інформації про ціну, витрати ведення переговорів, витрати перегляду контрактів у зв'язку зі зміною умов стають надто високими, тоді ринковий механізм замінюється іншим механізмом координації, що основується на системі команд і вказівок; цей механізм також не безплатний, його використання пов'язано з витратами:

а) О.Уільямсон;

б) Р. Коуз;

в) Ф. Найт;

г) Д. Норт.

7. Про недоліки якої форми підприємства йдеться: існує проблема недостатнього інвестування; високі ризики; труднощі, які пов'язані з зовнішнім інвестуванням, оскільки відповідальність обмежується його майном:

а) про недоліки приватнопідприємницької фірми;

б) про недоліки державної компанії;

в) про недоліки великої корпорації;

г) про переваги державної компанії.

8. Хто із науковців виникнення фірми пояснює вигодами від роботи командою: виробництво, в якому використовується декілька типів ресурсів; продукт команди – це щось більше, ніж сума результатів кожного включеного в команду ресурсу; ресурси, що використовуються у виробництві, не належать одній особі. При роботі командою виникає синергія – більший ефект цілого, ніж сума ефектів частин. Загальний випуск команди може бути більшим, ніж сума індивідуальних вкладів, вироблених окремо кожним:

а) Р. Коуз;

б) Алчіан і Демсетц;

в) Д. Норт;

г) А. Берлі і Г. Мінз.

9. Теорії, які виходять з того, що укладення досконалого контракту неможливо, тому виникає необхідність у наступній його адаптації до умов, що змінюються, які не були передбачені в контракті:

а) теорії фірми, що основуються на моделі «принципала-агента»;

б) теорії фірми, що основуються на ідеї про неповноту контрактів;

в) теорії трансакційних витрат;

г) теорії прав власності.

10. Основна проблема, яка існує при роботі командою:

а) проблема «безбілетника»;

б) проблема виміру внеску окремих її членів;

в) проблема постконтрактного опортунізму;

г) проблема стимулів усередині фірми.

11. Трансакційні витрати всередині фірми, які включають такі елементи: управлінські витрати (розподіл завдань); витрати збору і обробки інформації; витрати комунікації (втрати часу від затримки інформації про хід комунікації, витрати, пов'язані неакуратною або недостатньою інформацією, приховуванням інформації):

а) мотиваційні трансакційні витрати;

б) координаційні трансакційні витрати;

в) трансакційні витрати виміру внеску окремих працівників;

г) трансакційні витрати контролю працівників.

12. Трансакційні витрати всередині фірми, що включають: втрати від ухиляння працівників, виміру внеску окремих працівників, контролю працівників:

а) координаційні трансакційні витрати;

б) мотиваційні трансакційні витрати;

в) управлінські трансакційні витрати;

г) трансакційні витрати комунікації.

Запитання

1. Як розглядає фірму неокласична економічна теорія? У чому переваги і недоліки цього підходу?

2. На які основні питання повинна дати відповідь інституційна теорія фірми?

3. Як Р. Коуз пояснює виникнення фірми і її межі?

4. У чому переваги і недоліки приватнопідприємницької фірми?

Завдання

1. За допомогою рисунка відобразіть цілі фірми.

2. Охарактеризуйте форми внутрішньої структури фірми.

ТЕМА 8
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЯ ДЕРЖАВИ

Мета: з позицій інституціональної теорії розглянути роль та функції держави в різних суспільствах.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти державу як один з основних інститутів суспільства, як систему інститутів влади й управління, що підтримують стабільність суспільства й беруть участь у здійсненні інституціональних перетворень;

– здатність розуміти сутність контрактної держави;

– здатність розуміти провали (фіаско) держави (failures of the state) як нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, прийнятим у суспільстві;

– здатність аналізувати інституціональні пастки (у термінах неоінституціональної теорії) як неефективні стійкі норми, неефективний інститут, що самопідтримується, або як стійкі негативні інституціональні наслідки певних макроекономічних рішень;

– здатність використовувати інтрументарій неоінституціональної теорії в аналізі ефективності діяльності держави.

Термінологічний словник

Держава (state) – це організація, що володіє порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, чиї границі визначені його здатністю обкладати податком підданих (Д. Норт).

Держава – це один із основних інститутів суспільства, а саме це система інститутів влади й управління, що підтримують стабільність суспільства й беруть участь у здійсненні інституціональних перетворень; державі властиві функції, характерні для інститутів.

Теорія експлуатації Т. Гоббса – це теорія, що трактує виникнення держави потребою у запобіганні деградації суспільства в стан війни. Згідно з цією теорією держава є знаряддям домінуючої

групи або класу, а її основною функцією є отримання доходу шляхом перерозподілу останнього від громадян на користь тих, хто при владі.

Теорія суспільного договору Дж. Локка – це теорія, що трактує виникнення держави потребою в отриманні економії від масштабу: створення держави дає змогу індивіду витрачати меншу кількість ресурсів на захист своєї власності й тим самим збільшувати багатство суспільства. Згідно з цією теорією держава є певним первісним контрактом, у якому вона відіграє роль третейської сторони, що гарантує дотримання його умов і забезпечує визнання права індивіда на певні ресурси його іншими учасниками в обмін на деякі ресурси.

Демократична держава – тип державного устрою, при якому роль суверена виконують громадяни, які добровільно делегують частину своїх прав державі в обмін на його послуги щодо забезпечення порядку.

Автократична держава – державний устрій, при якому вища влада належить одній особі. Це держава експлуататорського типу, що використовує монополію на насильство для максимізації довгострокових приватних вигод правителя.

Контрактна держава – це держава, що використовує монополію на насильство тільки в рамках делегованих їй громадянами правочинностей і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як свій обов'язок: «порядок в обмін на податки».

Експлуататорська держава – це держава, що використовує монополію на насильство для максимізації власного доходу (податкових надходжень), а саме доходу групи, яка контролює державний апарат.

Бюрократія – вищий чиновницький апарат, організація державних службовців для здійснення державної політики.

Бюрократична рента (bureaucratic rent) – це дохід, незаконно отриманий державним чиновником, що використовує своє посадове положення для одержання цього доходу (хабарів, подарунків тощо).

Політична рента (political rent) – це дохід, джерелом якого є особливі урядові пільги, субсидії й інші привілеї, отримані деякими групами в результаті лобізму.

Рентоорієнтована поведінка (rent-seeking) – це дії, що вживаються індивідами й групами з метою зміни державної політики для одержання переваг або прибутку за рахунок інших. Рентоорієнтована поведінка, наприклад, має місце, коли компанія переконує уряд надати їй монопольні права.

Шукач ренти (політичної або бюрократичної) – це особа, що прагне до одержання особистих вигод за рахунок політичного або суспільного процесу.

Лобізм (від англ. lobby, що означає «закрите приміщення для прогулянок, коридор, вестибюль, кулуари») – це особлива система й практика реалізації інтересів окремих організацій і різноманітних груп громадськості шляхом цілеспрямованого впливу на законодавчі й виконавчі органи державної влади.

Логролінг (logrolling, дослівно – «перекочування колод») – це практика взаємної підтримки політичних діячів різної орієнтації, що допомагають один одному домагатися потрібних рішень шляхом «торгівлі голосами» (за принципом «я голосую за тебе, а ти – за мене»), у результаті чого можуть прийматися рішення, що приносять вигоди окремим групам тиску.

Гастролюючий бандит – це модель держави, в якій держава розглядається як бандит-гатролер, який відвідує різні райони країни з метою отримання максимальної короткострокової наживи.

Осілий бандит – це модель експлуататорської держави, в якій держава розглядається як бандит, який розраховує на довготривале обирання людей, що проживають на контрольованій ним території.

Інституціональна пастка – у термінах неоінституціональної теорії – це неефективна стійка норма (неефективний інститут), що самопідтримується, або стійкі негативні інституціональні наслідки певних макроекономічних рішень.

Провали (фіаско) держави (failures of the state) – це нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, прийнятим у суспільстві.

Питання для розгляду на лекції

8.1. Функції держави в сучасній інтерпретації неоінституціоналістів.

8.2. Держава як організація і соціальний контракт.

8.3. Емпіричні методи оцінки держави.

8.4. «Провали» держави.

8.5. Економіка бюрократії як прояв провалів держави.

Питання для самостійного опрацювання

8.1. Теорія виникнення контрактної держави.

8.2. Теорія виникнення експлуататорської держави.

8.3. Модель держави Т. Еггертссона.

Теми для рефератів

1. Модель держави Д. Норта.
2. Методи оцінки діяльності сучасної держави.

План семінарського заняття

8.1. Теорія виникнення контрактної держави.

8.2. Теорія виникнення експлуататорської держави.

8.3. Модель держави Т. Еггертссона.

8.4. Функції держави в сучасній інтерпретації неоінституціоналістів.

8.5. Держава як організація і соціальний контракт.

8.6. «Провали» держави. Економіка бюрократії як прояв провалів держави.

8.7. Емпіричні методи оцінки держави.

8.1. Функції держави в сучасній інтерпретації неоінституціоналістів

Держава, за Д. Нортом, – це організація з порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що поширюється на географічний район, межі якого встановлюються її здатністю обкладати податком підданих. У різні історичні епохи питання про роль держави як найважливішого компонента регулювання економічних процесів розглядалося неоднозначно.

Таблиця 8.1

Роль держави в економічному житті суспільства

Наукові напрями	Основні положення про роль держави
Меркантилісти	Ратували за активне втручання держави в економічні процеси
Класична школа	Відводила державі роль «нічного сторожа». А. Сміт не відкидав повністю участь держави в економічному житті, однак класична школа відводила державі мінімальну роль
Дж. М. Кейнс	Обґрунтовував розширення економічних прерогатив держави під час збереження приватної ініціативи
Представники неокласичного напряму	Пов'язують необхідність державного втручання в економіку з «провалами ринку», до яких відносять чотири положення, при яких ринок неефективний за Парето: суспільні блага (оборона, закон і порядок, великі інфраструктурні об'єкти), зовнішні ефекти, ринкова (монопольна або близька до неї) влада й асиметрично розподілена інформація. В усіх цих випадках втручання держави у вигляді регулювання діяльності монополій, усунення зовнішніх ефектів, виробництва суспільних благ, забезпечення рівномірного розподілу інформації між контрагентами – дозволяє досягти оптимального розміщення ресурсів. Оскільки держава бере на себе вирішення проблеми «провалів ринку», остільки як причину виникнення держави можна розглядати необхідність задовольнити колективні потреби всіх членів суспільства. Держава не вносить нічого принципово нового в ринкову економіку, вона може лише дещо підвищити рівень її ефективності
Неоінституціональний підхід	Ринкова економіка без виконання державою деяких функцій взагалі не може нормально існувати. Роль держави: повинна встановлювати «правила гри», що сприяють спрощенню і розвитку механізмів добровільного обміну, в якому беруть участь громадяни вільного суспільства, і здійснювати контроль за їх дотриманням

Отже, з точки зору неоінституціонального підходу сутність держави двоїста. З одного боку, держава як організація має підкорятися «правилам гри», а з іншого – вона сама формує ці правила. Більше того, враховуючи, що в неоінституціональній економічній теорії ключовим поняттям є «трансакційні витрати», а їх зниження виступає як критерій ефективності певної форми економічної взаємодії, то істотну роль у їх зниженні представники цього напряму відводять державі.

Таблиця 8.2

Сучасні інтерпретації функцій держави неоінституціоналістами

Назва функцій	Зміст функцій
Специфікація, захист прав власності	За умови ненульових трансакційних витрат розподіл прав власності впливає на ефективність використання ресурсів
Створення каналів обміну інформацією	Рівноважна ціна формується на базі розвиненої інформаційної інфраструктури ринку, що дозволяє його учасникам обмінюватися інформацією з мінімальними витратами і мінімальними спотвореннями
Розробка стандартів мір і ваг	Діяльність держави в цьому напрямі дозволяє знизити витрати вимірювання якості обмінюваних товарів і послуг, а в більш широкому сенсі до розробки універсальних заходів належить і організація державою грошового обігу
Створення каналів і механізмів фізичного обміну товарами і послугами	Інфраструктура ринку включає в себе не тільки канали обміну інформацією, а й канали фізичного руху товарів і послуг (транспортна мережа, місця для торгівлі тощо)
Правоохоронна діяльність, виконання ролі третьої сторони в конфліктах	Виникнення непередбачених обставин під час виконання контрактів вимагає втручання третьої сторони (суду) для створення гарантій від опортуністичної поведінки сторін контракту в умовах зазначених обставин
Виробництво чистих громадських благ	Породжує проблему «безбілетника», що вимагає використання державою примусу для фінансування їх виробництва (в першу чергу, такого чистого суспільного блага, як національна оборона, меншою мірою охорони здоров'я та освіти як змішаних суспільних благ)

Суспільство зацікавлене у виробництві суспільних благ, найважливішими з яких є *специфікація* і *захист прав власності*. Більш того, наявність цих благ є ключовою умовою існування економіки, заснованої на таких інститутах, як ринок або приватна власність.

Функціонування ринкової економіки можна представити як безперервний добровільний обмін правами власності серед її учасників. Але такий обмін не може відбуватися, якщо права власності не специфіковані і не захищені, тобто необхідно, щоб був якийсь гарант. Як подібний гарант, можуть виступати самі учасники ринкової економіки. Однак таке вирішення питання не є ефективним, оскільки в цьому випадку відбувається відволікання частини ресурсів від безпосередньо виробничої діяльності. Крім того, окремі учасники ринкового господарства не мають стимулів самостійно вирішувати цю проблему, оскільки вигоди від заняття такою діяльністю, за їхніми розрахунками, можуть бути значно нижчими, ніж витрати.

Отже, виникає потреба в тому, щоб гарантом дотримання прав власності була будь-яка «зовнішня сила», яка фіксує, визнає і захищає перерозподілені між партнерами права власності на предмет угоди. Такою силою саме і виявляється держава.

З точки зору Д. Норта, генезис держави варто трактувати як наслідок здійснення наступного своєрідного обміну: учасники ринкової економіки передають організації, що виникла, – державі права на здійснення «насильства», тобто фізичного обмеження їх спектра можливостей, для успішного здійснення специфікації і захисту прав власності. За це вони ж готові оплачувати цю діяльність держави у вигляді податків.

Таким чином, природа держави визначається владними відносинами, що виникають між громадянами і державним апаратом. Іншими словами, держава – особливий варіант владних відносин, що виникають у результаті передачі громадянами частини прав з контролю за своєю діяльністю.

Повністю специфіковане право власності, в свою чергу, включає набір прав: володіння, користування, розпорядження, управління, на дохід, на капітальну вартість блага, на безпеку, на перехід блага у спадок або за заповітом, безстроковість, заборона шкідливого використання і відповідальність у вигляді стягнення.

У процесі обміну в рамках ринкової економіки відбувається передача набору прав або його окремих елементів однією особою (приватною або юридичною) іншій. Звідси випливає також, що держава повинна нести відповідальність за дотримання контрактних зобов'язань, оскільки контракти – не що інше, як домовленості між господарюючими суб'єктами з приводу зміни структури розподілу прав власності. Безперебійно функціонуюча система контрактів дозволяє значно зменшувати невизначеність майбутнього і координувати дії економічних суб'єктів.

Таким чином, без чіткої специфікації і захисту прав власності, гарантування дотримання контрактних зобов'язань (а отже, і без розвиненої судово-правової системи) ринкове господарство не може нормально функціонувати. Низька ступінь специфікації і захисту прав власності порушує зв'язок між зусиллями цього господарюючого суб'єкта та результатами, яких йому вдається домогтися.

Це, в свою чергу, відбиває стимули до легальної виробничої діяльності і створює передумови для пошуку політичної ренти та / або безпосередньої участі в угодах суто кримінального характеру. Крім того, в економіці скорочується загальна кількість легальних контрактів, що укладаються, і збільшується спокуса опортуністичної поведінки, тобто поведінки, пов'язаної з порушенням взятих зобов'язань та взагалі правових і моральних норм. При цьому правила, що регламентують захист прав власності і контрактів, що укладаються, починають створюватися кримінальними структурами.

Державне забезпечення прав власності підвищує цінність активів, які перебувають у приватній власності, та утворює один з наріжних каменів ринкового обміну. І тут держава виступає як ефективний механізм примусу, покликаний захищати закони і контракти від можливих порушень.

Д. Норт, аналізуючи державу, показав існуючий взаємозв'язок між державою, правами власності та продуктивністю в суспільстві.

У зв'язку з цим особливе значення має виділення двох меж виробничих можливостей: технічної і структурної.

На технічну межу впливає запас знань у суспільстві і ресурси, які в нього є, а також технологія, що застосовується.

Структурна межа виробничих можливостей залежить від структури системи прав власності, яка досягається шляхом відбору з доступного набору організацій тих структур, які мінімізують витрати і максимізують випуск. Набір доступних форм економічної організації визначається системою прав власності (за цією технологією та іншими екзогенними факторами), а система прав власності залежить від політичної структури суспільства.

Деякі політичні системи створюють стимули, які наближають структурну межу виробничих можливостей до технічної межі виробничих можливостей, а інші – ні. Д. Норт показав, що є досить велика кількість історичних підтверджень тези про те, що держави, як правило, не створюють структури прав власності, які можуть наблизити економіку до технічної межі виробничих можливостей.

8.2. Держава як організація і як соціальний контракт

Держава як організація. Важлива особливість держави як набору інститутів полягає в тому, що в її діяльності поєднується дотримання двох норм: ефективності та справедливості. Цей підхід акцентує увагу на тому, що держава має ознаки не тільки інституту, але і є також організацією. У такій якості державу розглядають Дж. Б'юкенен, Д. Норт, Е. Остром, О. Уільямсон.

Держава виникає як результат передачі громадянами частини своїх природних прав, пов'язаних з контролем окремих сфер діяльності. Ця передача здійснюється добровільно через наявність у держави порівняльних переваг у здійсненні цих видів діяльності. У підсумку формуються відносини влади-підпорядкування під час одночасної передачі державі легітимного права примусу і застосування насильства. Ця передача природних прав закріплюється конституцією, яка стає різновидом соціального контракту між державою і суспільством.

До основних функцій держави як організації належать:

– специфікація і захист прав власності (держава виступає гарантом прав власності на землю, винаходи і прикладні розробки, інтелектуальну власність);

– створення каналів обміну інформацією та її передачі;

– розробка стандартів, одиниць мір і ваг;

– створення каналів і механізмів фізичного обміну товарів і послуг;

– діяльність, пов'язана з охороною і підтримкою порядку, виконанням ролі «третьої» сторони в конфліктах та бере участь у їх врегулюванні;

– виробництво суспільних благ і регулювання зовнішніх ефектів [1]. Для досягнення цих цілей держава використовує механізм, що дозволяє їй підтримувати в суспільстві усталені порядки. У неоінституціональній теорії для характеристики такого механізму використовується поняття status quo, під яким розуміється система формальних правил, що узгоджується з неформальними нормами і визначає таке відношення інтересів, у рамках якого стає можливим забезпечення сталого розвитку економічної системи [2].

Держава як соціальний контракт. За Д. Норту, в «контрактній» і «експлуататорській» моделі функції держави різні. У першій моделі держава виступає як гарант за угодами, забезпечуючи захист прав власності, а громадяни виконують свої зобов'язання щодо сплати податків. Для другої моделі характерні опортуністична поведінка і держави, і громадян, невиконання обома сторонами своїх зобов'язань.

Розглядаючи державу з точки зору контрактного підходу, варто звернути увагу на проблему «принципал-агент», яка має двоїстий характер.

Громадяни виступають принципалами, коли делегують частину своїх прав агенту-державі. При цьому громадяни підпорядковуються рішенням, встановленим державою-принципалом, і в цьому випадку є агентами. Американський економіст Дж. Б'юкенен назвав цю проблему «парадоксом підлеглого» [1].

При цьому виникають деякі небезпеки взаємодії принципала і агента, що виявляються в:

а) прагненні держави поширити сферу свого контролю за обумовлені межі;

б) ігноруванні державою інтересів громадян при реалізації власних інтересів;

в) в опортуністичній поведінці громадян щодо держави (недотримання норм, приховування доходів від оподаткування та ін.).

Примітки

1. Агапова И. А. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: Экономист, 2009. С. 154–159.

2. Однак у діяльності держави є недоліки:

– часта невідповідність величини доходів і витрат державного бюджету;

– відсутність конкретних показників, які оцінюють ефективність його діяльності в цілому і окремих структур;

– підсумки прийнятих рішень можуть відрізнятися від поставлених цілей;

– проблема вибору принципів розподілу ресурсів і механізмів досягнення ефективності перерозподілу доходів у суспільстві, що часто призводить до нерівномірного розподілу ресурсів;

– зростання трансакційних витрат на моніторинг та запобігання опортуністичної поведінки політиків, витрат, пов'язаних із бюрократією і спотворенням інформації.

З огляду на це державне управління, також як і ринковий механізм не позбавлене недоліків, тому вибір між ними – це вибір між різними ступенями недосконалостей.

8.3. Емпіричні методи оцінки держави

Визначити, до якого типу контрактного чи експлуататорського належить конкретна держава, можна на основі аналізу статей структури державного бюджету. Статті доходів і витрат державного бюджету, дані з їх реального виконання, характер і способи покриття дефіциту бюджету дозволяють зробити певні висновки щодо діяльності держави з точки зору інституціонального підходу. А. Н. Олійник пропонує такі критерії оцінки характеру держави на основі аналізу структури державного бюджету.

1. Співвідношення *податкових і неподаткових статей доходів бюджету*. Активність втручання держави в економіку визначається часткою неподаткових доходів. Високе значення цього показника означає посилення і збільшення втручання уряду в господарську діяльність країни. Роль держави в цьому випадку не обмежується наданням гарантій виконання контрактів.

2. *Аналіз співвідношення різних видів податкових надходжень*. Характер податкових надходжень може бути конфіскаційним у разі переважання рентних платежів і спеціальних податків,

або податкові платежі можуть бути підпорядковані продуктивній діяльності в разі переважання таких видів податків: на прибуток, ПДВ, акцизи, на доходи фізичних осіб, на майно.

3. *Аналіз збирання податків*. Враховується співвідношення фактичних податкових надходжень і їх потенційної величини, зібрати яку можливо в разі зведення до мінімуму випадків заниження розмірів бази оподаткування. Чим більше збирання податків, тим ближче держава до контрактної моделі (Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2012. – С. 358–362).

4. *Аналіз структури державних витрат*. Для експлуататорської держави пріоритетними є витрати, що пов'язані зі збереженням і посиленням можливостей застосування насильства (фінансування розвитку армії, поліції), і витрат, пов'язаних з утриманням чиновників і системи державних органів влади.

5. *Визначення пріоритетного способу фінансування бюджетного дефіциту*. У експлуататорській моделі покриття бюджетного дефіциту здійснюється насамперед за рахунок надання центральним банком кредитів уряду. Крім того, цей спосіб поповнює доходи держави за рахунок справляння «інфляційного податку», що має конфіскаційний характер. Для контрактної моделі характерне використання зовнішніх позик як менш інфляційного способу фінансування бюджетного дефіциту.

8.4. «Провали» держави

Вивченням і аналізом питання про «провали» держави займається теорія суспільного вибору, яка з'явилася на межі 1950–1960-х рр. [1]. Ця теорія спростувала міф про державу, яка дбає лише про суспільні інтереси і показала різні способи і методи, за допомогою яких люди використовують урядові установи в своїх власних інтересах.

Е. Крюгер зазначає, що в деяких випадках політика, яка в інших випадках могла б здаватися бажаною для вирішення якихось неекономічних завдань або навіть для коригування «провалів ринку», може породжувати таку ситуацію, яка виявиться ще гіршою, ніж була до того, коли політика почала здійснюватися.

Держава, представлена на «політичному ринку» акторами, діє в своїх власних інтересах. У таблиці 8.4 узагальнені підходи щодо визначення провалів держави.

Таблиця 8.4

Провали держави

Назва	Зміст
Обмеженість необхідної для прийняття рішень інформації	Урядові рішення здебільшого можуть прийматися при відсутності надійної статистики, наявність якої дозволяло б прийняття правильних рішень. Наявність потужних груп з особливими інтересами, активного лобі, потужного бюрократичного апарату призводять до значного спотворення навіть наявної інформації
Недосконалість політичного процесу	Проявляється у раціональному незнанні виборців, прийнятті довільних, волюнтаристських рішень, у впливі груп спеціальних інтересів та їх постійній гонитві за політичної рентою – використання лобістами суспільних ресурсів із метою отримання від держави виняткових прав і переваг, які приносять їм вигоди за рахунок інших членів суспільства
Обмеженість контролю над бюрократією	Зростання державного апарату створює усе нові і нові проблеми в цій сфері
Нездатність держави повністю передбачити і контролювати найближчі і віддалені наслідки прийнятих нею рішень	Економічні агенти здебільшого реагують зовсім не так, як передбачав уряд. Їх дії сильно змінюють зміст і спрямованість вжитих урядом акцій або законів, схвалених законодавчим органом. Заходи, здійснювані державою, вливаючись в загальну структуру, часто призводять до відмінних від початкових цілей. Тому кінцеві результати дій держави залежать не тільки від неї самої

Дослідник А. Олійник та ряд інших економістів до «провалів» держави також відносять:

– невідповідність доходів і витрат. На відміну від звичайної фірми ступінь жорсткості бюджетного обмеження держави далекий від абсолютного. Державу значно складніше перетворити на банкрута, навіть якщо вона виявляється нездатною виконувати взяті на себе зобов'язання;

– нерівномірний розподіл ресурсів;

– відсутність чітких критеріїв ефективності діяльності. За відсутності таких критеріїв, яким є прибуток для фірми, державні структури підміняють їх самостійно розробленими стандартами.

Отже, діяльність держави здебільшого оцінюється за заданими нею критеріями: зростання бюджетних надходжень, експансії державного контролю тощо.

Приймаючи відповідні рішення, політики, за твердженням Б'юкенена, виходять зі своїх приватних інтересів, які далеко не завжди відповідають інтересам суспільства.

Відтак держава являє собою організацію, члени якої прагнуть виключно до максимізації власної вигоди. І це стосується як політичних діячів, так і державних чиновників. Виникає проблема зловживання політичною владою, і вона не вирішується в умовах ні прямої, ні представницької демократії, коли суспільний вибір здійснюється через певні проміжки часу і обмежений колом претендентів, який пропонує свій пакет програм.

Рядові виборці не можуть дозволити собі значні витрати, пов'язані з отриманням необхідної інформації про майбутні вибори. Існує своєрідний ефект порогу – мінімальне значення користі, яке необхідно перевищити, щоб виборець брав участь у політичному процесі. Раціональний виборець повинен співвіднести граничні вигоди від впливу на депутата з граничними витратами. Як правило, останні значно перевищують перші, тому бажання постійно впливати на депутата у виборця мінімальне.

Зовсім інша ситуація у виборців, інтереси яких зосереджені на окремих питаннях (наприклад у виробників тих чи інших товарів). Створивши групи, вони можуть значно компенсувати витрати, якщо законопроект, що буде прийнятий, їх влаштовує.

Справа в тому, що вигоди від прийняття закону реалізуються всередині групи, а витрати розподіляться на суспільство в цілому.

Можна зазначити, що в цих умовах концентрований інтерес небагатьох перемагає розпорошені інтереси більшості. Погіршує ситуацію зацікавленість депутатів в активній підтримці з боку впливових виборців, бо це збільшує шанси переобрання на новий термін. І в цьому істотна вада представницької демократії, оскільки

в умовах прямої демократії вигідні їм рішення не були б прийняті. На думку Ф. Хайєка, всемогутній демократичний уряд саме внаслідок необмеженості своєї влади стає іграшкою в руках організованих інтересів, бо має догоджати їм, щоб забезпечити собі більшість.

Таким чином, особливості сучасної політичної системи, які передбачають реалізацію принципів демократії, обумовлюють можливість зловживання політичною владою [2].

Природно, що чинення тиску на державу і відповідно витрати ресурсів на прийняття тих чи інших рішень доцільні при її можливості приймати рішення на користь тих чи інших груп, що передбачає вихід держави за межі функцій, окреслених для неї класичною політичною економією.

Примітки

1. Говорячи про державу, необхідно завжди пам'ятати, що це не ідеальна модель, так як поряд з «провалами ринку» існують і «провали держави». Цю «теорію неринкового провалу» у 1979 році запропонував Ч. Вульф, розвинувши потім свою концепцію в книзі «Ринки або держава». Пізніше стали частіше вживати термін «провали держави» – ситуації, коли уряд не в змозі забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів.

2. Треба мати на увазі, що політик, який прагне залишитися при владі (або отримати владу), може впливати на кількість голосів виборців трьома способами:

– за допомогою реклами або іншим способом, контролюючи потік інформації, що надходить виборцям;

– проводячи політику і дії, чітко спрямовані на вигоди неорганізованого електорату (народ);

– підтримуючи політику груп, що переслідують особливі інтереси.

В останньому випадку держава стає ареною, в межах якої групи спеціальних інтересів борються одна з одною або вступають в коаліції для того, щоб впливати на рішення держави, що стосуються, у тому числі і перерозподілу доходів. Їх і характеризують як перерозподільні коаліції.

Група спеціальних інтересів трактується як сукупність агентів, економічні інтереси яких збігаються. До таких груп належать партії, різні професійні спілки, інші формальні і неформальні структури, здатні до цілеспрямованої колективної дії.

8.5. Економіка бюрократії як прояв «провалів» держави

Економіка бюрократії – один із найбільш яскравих проявів провалів держави [1]. Бюрократія представлена через систему бюро, тобто органів (установ) виконавчої влади, відповідальних за постачання послуг суспільного сектору кінцевому споживачеві. Бюро є неприбутковою державною організацією, фінансується безпосередньо з бюджету. Принциповою відмінністю бюро від фірми (у тому числі і державної) є те, що воно не отримує дохід з продажів, оскільки постачає переважно суспільні блага, пропозиція якого залежить не від ціни, а від виділеного бюджету.

На думку Б'юкенена, бюрократична система неефективна. Можна назвати три причини. По-перше, в тому, що вона здійснює вибір не з точки зору економічних цінностей людей, а за іншими критеріями. По-друге, бюрократизм породжує залежні відносини між можновладцями і підлеглими (Б'юкенен називає це «невиправданими класовими відмінностями»). По-третє, боротьба за доступ до цінних благ є марнотратним використанням ресурсів суспільства. Такі риси, як фаворитизм, дискримінація (як на користь, так і проти окремих осіб), довільна класифікація громадян за тією чи іншою ознакою притаманні будь-якій системі, що ставить людей у залежність від бюрократів.

Чим більший бюрократичний апарат, тим гірша якість прийнятих рішень, тим повільніше здійснюється їх втілення в життя. Різні відомства переслідують нерідко протилежні цілі; їх працівники часто дублюють роботу один одного. Застарілі програми не відміняються, видаються все нові і нові циркуляри, збільшується документообіг. Усе це вимагає величезних коштів для вирішення простих питань.

Важливо зазначити, що процеси бюрократизації призвели до безперервного наростання державного втручання в економіку, особливо визначення і забезпечення прав власності, та безпосереднє розміщення ресурсів. Сьогодні в розвинених ринкових економіках через державний бюджет перерозподіляється 40–60 %

валового внутрішнього продукту. У таких умовах економічні агенти прагнуть використовувати величезні ресурси, якими володіє держава, у своїх інтересах. Цьому процесу сприяє також здійснення тиску на політичну владу з метою перерозподілу прав власності.

Одночасно збільшення державного втручання в економіку призводить до посилення впливу управлінців і бюрократів. Якщо скористатися моделлю «економічної» людини, то логічно припустити, що бюрократ також буде прагнути до максимізації своєї вигоди, що, серед іншого, виражається в прагненні до максимізації бюджетів «своїх» відомств.

У *теорії бюрократії* звертається увага на те, що, обслуговуючи інтереси законодавчої і виконавчої влади, бюрократи реалізують і свої власні інтереси. Це означає, що вони прагнуть до прийняття таких рішень, які відкривали б для них доступ до самостійного використання різноманітних ресурсів, де найпопулярнішим заходом є нарощування державних витрат. Це пов'язано не в останню чергу з тим, що прийняття дорогих державних програм надає їм широкі можливості для особистого незаконного збагачення і посилення впливу. Усвідомлення цього процесу стало підставою розробки такого напряму теорії суспільного вибору, як теорія пошуку ренти або рентоорієнтованої поведінки [2].

Рентоорієнтована поведінка – це спроба індивідів збільшити своє власне багатство, вносячи при цьому негативний внесок у багатство суспільства. Це означає, що частина ресурсів буде витрачатися не на продуктивні цілі, а на зміну структури прав власності на користь цієї групи з метою отримання нею надлишку у вигляді ренти. Суспільство несе при цьому збитки двох видів: втрати внаслідок введення неефективних прав власності та скорочення обсягу виробництва в суспільстві через непродуктивне витрачання коштів (ресурси ці будуть спрямовані на отримання ренти). Часто ці витрати є вищими, ніж розмір можливої ренти.

В економічній теорії рента визначається як частина плати власнику ресурсів понад ту частину, яку ці ресурси могли б принести при їх альтернативному використанні.

Політична рента – це рента, що отримується у рамках і за допомогою політичного процесу. Групи з особливими інтересами, відповідно до теорії суспільного вибору, також займаються «присвоєнням ренти». Невеликі групи, з чітко концентрованими інтересами, відрізняються більшою організованістю і здатні здійснювати колективні дії ефективніше, але з «роздробленими» інтересами. «Весь федеральний бюджет, – зазначає Мюллер, – можна розглядати як гігантську ренту, яку розхапують ті, у кого потужніші політичні м'язи». Присвоєння ренти не є трансфертом у чистому вигляді: конкуруючи за ті чи інші блага, що надаються державою, індивіди і групи використовують реальні ресурси (наприклад, чорнило, папір, транспортні послуги, продукти харчування, час). У результаті частина очікуваної ренти тим самим «розчиняється», і суспільство несе чистий збиток [3].

Теорія пошуку ренти стверджує, що витрати державного втручання пов'язані з відволіканням ресурсів на непродуктивну діяльність приватних агентів, спрямовану на те, щоб отримати ренту, яка породжується цим втручанням.

Таким чином, існування ренти пов'язується зі штучним втручанням у дію механізмів конкуренції. Причому в цьому випадку конкуренція не зникає, а лише переноситься з ринкової сфери в сферу впливу на державу. Відповідно, витрати на вдосконалення продукту та інші інновації частково змінюються витратами на фінансування політичних партій, лобіювання, хабарі тощо.

Рентоорієнтована поведінка політичних діячів і пересічних державних службовців неминуче супроводжується істотним марнотратством матеріальних і трудових ресурсів. «Спотворення» структури господарських операцій і породжувані ними втрати добробуту особливо значні в країнах з великим за обсягом державним сектором, великою тіньовою економікою і значним поширенням корупції.

Р. Майерсон запропонував теоретико-ігрові моделі, в яких вивчається вплив рентоорієнтованої поведінки політичних діячів на рішення, що приймаються при різних виборчих системах. Обсяг рівноважної ренти істотно залежить від гостроти конкуренції різних суспільних сил на політичній арені: зі зменшенням кількості кандидатів на виборах за певних передумов неминуче збільшаться розміри

рівноважної ренти, що привласнюється політичними діячами. Так, економетричні розрахунки Т. Перссона, який використовував статистичні дані по 61 країні, показали: підвищення бар'єрів, що обмежують можливості виборців і, зокрема, перехід до голосування за партійними списками на виборах у законодавчі органи, при інших рівних умовах, посилюють поширення корупції і частіше забезпечують можливості для отримання додаткової політичної ренти.

Можливості присвоєння політичної ренти істотно розширюються у зв'язку з наявністю лобізму і діяльністю «груп інтересів» [4].

У рамках досліджуваних процесів виділяється бюрократична і політична ренти. *Бюрократична рента* визначається як дохід, незаконно отриманий державним чиновником, який використовує в корисливих цілях своє посадове становище (хабарі, подарунки тощо). Використовуючи дані йому державою привілеї вирішення тих чи інших питань, бюрократ отримує дохід, який можна трактувати як захоплення штучно створеного трансферту, що значною мірою є наслідком існування так званих адміністративних бар'єрів, які супроводжують державне регулювання економіки.

Щодо *політичної ренти*, то вона також являє собою дохід. Однак її джерелом є особливі урядові пільги, субсидії та інші привілеї, отримані незначними групами в результаті лобізму.

Політична і бюрократична ренти існують як наслідок ряду умов:

– повинна існувати можливість впливу на державу з боку приватних агентів. Пошук ренти неможливий, якщо держава невразлива для зовнішнього впливу;

– потрібні самі агенти, які включаються у діяльність з пошуку ренти;

– у процесі пошуку ренти повинна існувати конкуренція, так як в разі її відсутності немає потреби витрачати ресурси на отримання рентних доходів.

Насправді і бюрократична, і політична ренти є різними сторонами однієї медалі. І саме теорія суспільного вибору, використовуючи інструменти мікроекономічного аналізу та методологічні передумови неокласичної теорії, вперше дала пояснення її пошуку.

У ряді випадків масштаби господарської неефективності і марнотратства багаторазово посилюються через функціонування олігополістичних структур, що виникають у соціальній і політичній сферах; через недосконалу координацію дій різних гілок влади і недостатню прозорість прийняття рішень у рамках розгалуженої і часто рентоорієнтованої бюрократичної системи.

З розглянутих моделей «провалів держави» не можна зробити однозначний висновок, що держава більше зло, ніж ринок. Абсолютно неприйнятні будь-які спроби примітивізації як в одну, так і в іншу сторону. Вибираючи між ринком і державою, необхідно пам'ятати, що це вибір між двома недосконалими альтернативами. Масштаби «провалів держави» значною мірою залежать як від обсягу державного втручання, так і від форм політичної організації держави, зокрема від історично сформованої політичної культури, рівня демократизації суспільства, структури діючих суспільних інститутів.

Примітки

1. У сучасному розумінні основи цієї теорії були закладені в роботах Г. Таллока «Політика бюрократії» (1965), Е. Даунса «Всередині бюрократії» (1967), В. Нісканена «Особлива економіка бюрократії» (1968) і «Бюрократія і представницьке правління» (1971).

2. Цей термін був введений Е. Крюгер 1974 року. Сама проблема пошуку ренти вперше системно розглядалася Г. Таллоком.

3. Цей висновок був зроблений Манкуром Олсоном у книзі «Логіка колективних дій».

4. Політична рента може реалізовуватися також у формі внесків у виборчі фонди на наступних виборах. Результати спеціальних досліджень свідчать про те, що фінансова підтримка депутатів, які знову висувають свою кандидатуру на виборах, може в 100–200 разів перевищувати внески у виборчі фонди їх суперників, які раніше не займали депутатських місць.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

8.1. Теорія виникнення контрактної держави

Існують два основні підходи до пояснення держави: теорія суспільного договору і теорія експлуатації.

Теорія *контрактної держави* бере свій початок від теорії природного договору Дж. Локка (1632–1704) і Ж.-Ж. Руссо (1712–1778). У XX ст. вона розвивалась у теорії консенсусної демократії Дж. Б'юкенена (1919–2013). Її сучасною версією є концепція горизонтального контракту, в якому держава виникає завдяки ініціативі знизу, з доброї волі його «засновників», які раціонально передають частину своїх функцій інституту, що стоїть над суспільством і охороняє заведений природний порядок. Розглянемо цю модель більш детально.

Контрактний підхід до пояснення держави, в основі якого лежить теорія суспільного договору Локка, використовується неокласичною теорією. Він розглядає виникнення держави як початковий контракт, який означав, що права індивіда на певні ресурси визнаються іншими учасниками договору в обмін на його відмову від домагань на ресурси інших осіб. Люди домовились поважати права один одного на певні ресурси. Роль держави в цьому підході зводиться до того, що вона виступає спеціальною стороною, яка гарантує дотримання умов початкового суспільного договору. За цією теорією держава виникає з метою отримання економії від масштабу: створення держави дає можливість індивіду витрачати меншу кількість ресурсів на захист своєї власності і тим самим збільшує багатство суспільства.

Володар, за Локком, зобов'язаний:

– правити відповідно до встановлених постійних законів, проголошених народом і відомих народу, а не шляхом імпровізованих указів;

– правити за допомогою неупереджених і справедливих суддів, які повинні вирішувати спори за допомогою цих законів, і застосовувати силу спільноти в країні тільки при виконанні таких законів.

Іншими словами, навіть після утворення держави сувереном залишається народ, який має право позбавити правителя його влади і замінити його іншим у тому випадку, якщо правитель не виконує своїх обов'язків, пов'язаних з виробництвом суспільних благ.

Класичний приклад, у цьому випадку, проілюстрував економіст-неокласик Джон Амбек на унікальному історичному матеріалі – «золотій лихоманці» в Каліфорнії в середині XIX ст. [1].

Контрактна держава – це держава, що створюється на основі договору, в якому кожний громадянин делегує державі частину функцій зі специфікації і захисту виняткових правомочностей, а держава використовує монополію на насильство в рамках делегованих їй правомочностей. У цьому випадку громадяни розглядають сплату податків як свій обов'язок. Контрактний підхід пояснює, чому держава може потенційно забезпечити структуру прав власності для більш ефективної алокації ресурсів, підвищивши тим самим рівень добробуту в суспільстві.

Контрактна держава може існувати за таких передумов:

а) наявність чітких конституційних рамок діяльності держави;

б) існування механізмів участі громадян у діяльності держави;

в) існування ex ante інституту ринку як основного альтернативного механізму розподілу прав власності;

г) наявність альтернативних механізмів специфікації і захисту прав власності, включаючи «голосування ногами».

Сучасний етап розвитку *теорії суспільного договору* пов'язаний насамперед з роботами нобелівського лауреата Дж. Б'юкенена. Суспільний договір укладається між індивідами, які реально живуть у суспільстві, кожний з яких має власні інтереси і уподобання, а сам контракт передбачає максимально можливе врахування усіх цих переваг. Запропонована ним концептуальна схема суспільного договору має такий вигляд.

На *першому* етапі відбувається «природний розподіл» благ, який визначається зусиллями, затраченими індивідами на захоплення і захист обмежених благ. Фактично «природний розподіл» благ, за Б'юкененом, відповідає «природному стану» суспільства Т. Гоббса. Цей «природний стан» слугує для ідентифікації, визначення індивідів, на основі чого стає можливим укладення договірних угод. Це так звані предконституційні правила.

На *другому* етапі укладається конституційний договір, предметом якого є «держава, що захищає», тобто визначаються права свободи, права власності індивідів і права держави, функцією якої є захист цих прав. Правова держава, або «держава, що захищає», обов'язково має дотримуватися принципу нейтральності, оскільки кожний індивід зацікавлений у забезпеченні своїх узгоджених прав.

Третій етап – постконституційний договір, або договір про «державу, яка виробляє». На цьому етапі встановлюються правила, за якими держава повинна діяти, займаючись виробництвом суспільних благ, При цьому правила не повинні суперечити правилам конституційним.

Конституція – ключове поняття концепції Б'юкенена. Під терміном «конституція» розуміють набір заздалегідь узгоджених правил, за якими здійснюють такі дії.

Суспільний договір, за Б'юкененом, не є раз і назавжди встановленою жорсткою схемою: він може і повинен бути переглянутий на конституційній стадії у тому випадку, якщо держава намагається встановити правила, що суперечать конституційним. Суспільний договір може і повинен бути переглянутий також і на постконституційній стадії, якщо держава підтримує неефективний, з точки зору суспільного добробуту, спосіб виробництва суспільних благ.

В основі теорії Б'юкенена лежить концепція, що передбачає наявність суспільного договору між громадянами і державою і, як наслідок, модель контрактної держави.

Запропонована Б'юкененом модель суспільного договору відображає процес горизонтальної соціальної контрактації, який є характерним у своїх основних рисах для сучасних розвинених демократій.

Отже, контрактний підхід дозволяє пояснити, чому держава потенційно може забезпечити умови для економії ресурсів і сприяти зростанню суспільного добробуту. У цій теорії держава виконує продуктивну функцію: створює умови для зростання суспільного добробуту. Пояснюючи вигоди, пов'язані з укладенням початкового суспільного договору, контрактна теорія не враховує поведінку громадян у подальшому, а вони прагнуть максимізувати власний добробут, перерозподілити багатство і дохід на користь своєї групи.

Примітки

1. Золото було відкрито в Каліфорнії 1848 року і в тому ж році, відповідно до мирного договору між Америкою і Мексикою, Каліфорнія, яка належала Мексиці, була приєднана до США. Мексиканські закони перестали діяти, а нові закони були введені лише 1866 року. За три роки населення раніше безлюдного регіону досягнуло чверті мільйона осіб.

Таким чином, у Каліфорнії впродовж двадцяти років не діяла державна влада: майже всі державні службовці пішли на золоті копальні, а чисельність армії різко скоротилася у результаті дезертирства до 600 осіб.

У Каліфорнії склалася неформальна структура прав власності, не підкріплена владою держави.

Уся територія Каліфорнії виявилася поділеною на 500 дистриктів, кожний з яких мав свою систему прав власності.

Дослідивши сформовані права власності, Амбек показав, що формування цих систем відповідало логіці початкового суспільного договору. Золотошукачам вдалося подолати ситуацію відкритого доступу та надмірного застосування насильства, встановити систему виключних прав власності на золотоносні ділянки, при цьому витрати захисту прав власності були досить низькими. Потенціал насильства був розподілений між золотошукачами відносно рівномірно.

Усі вони мали однакову зброю – шестизарядний револьвер.

Усі вони були фізично сильними людьми, і ніхто з них не користувався послугами охоронців-професіоналів.

Вступаючи в договір, кожний золотошукач знав, що одержить не менше прав, ніж в тому випадку, якщо б застосовував насильство в індивідуальному порядку.

Це знання, а також загроза застосування насильства були вирішальними факторами при розподілі прав власності. Реальний розподіл ділянок відповідав прогнозам контрактної теорії.

Однорідні за якістю ділянки ділилися порівну. Золотошукачі отримували меншу за площею ділянку, якщо вона вважалася потенційно більш золотоносною або була розташована близько до річки. Велику за площею ділянку отримували, якщо вона була далі від річки.

Таким чином, у рамках кожного дистрикту, утвореного за домовленостями його учасниками, не тільки специфіковані захищалися права власності останніх на їх ресурси, але і забезпечувався Парето-оптимальний розподіл ресурсів між ними. Кожний дистрикт являє собою своєрідну «мінідержаву», зі своїми «озброєними силами», що забезпечували захист від зовнішніх загроз, і «правоохоронними органами», що надавали захист кожному учаснику від зазіхань сусідів.

Дистрикт виконував і ще одну важливу функцію – він міг і реально перерозподіляти права власності на ділянки, забезпечуючи Парето-оптимальний розподіл ресурсів.

У рамках дистриктів у застосуванні насильства виникала спеціалізація і економія на масштабах його виробництва. Саме ця економія і спонукала золотошукачів об'єднуватися для захисту виняткових прав.

У результаті після 1866 р. Американській державі залишалося лише легалізувати вже сформовані структури і включити їх до складу державних органів влади.

Потрібно зазначити, що науковцями висловлюються застереження щодо висновків Дж. Амбека: хоча формування початкових контрактів відбувалося у середовищі, вільному від будь-яких державних або законодавчих нашарувань, його здійснювали люди з абсолютно певною правосвідомістю, використовуючи в нових умовах засвоєні ними правові норми.

Тому природний експеримент, проведений у Каліфорнії історією, не був таким «чистим», як це може здатися на перший погляд.

8.2. Теорія виникнення експлуататорської держави

Як зазначалось, існують два основних підходи до пояснення держави: теорія суспільного договору і теорія експлуатації.

Теорія експлуататорської держави бере свій початок з концепції держави Левіафана Т. Гоббса (1588–1679), далі вона отримала розвиток у теорії держави як апарату класового насильства К. Маркса (1818–1883) і уже сьогодні відтворена в концепції держави – «осілого бандита», американського економіста М. Олсона (1932–1998) [1].

Сучасною версією цієї теорії є концепція вертикального контракту держави і суспільства, в якій ініціатива «укладення» договору належить верховній силі. А контракт укладається між залежними людьми і верховною силою, яка раціональний вибір робить на користь максимізації власного довгострокового доходу.

Розглянемо цю модель експлуататорської держави більш детально.

За Гоббсом, природні людські закони (такі, як справедливість, неупередженість, скромність тощо) не можуть підтримуватися самі собою, бо вони суперечать «природним пристрастям» кожної

людини. Саме для захисту цих природних законів і потрібна сила держави: для встановлення загальної влади необхідно, щоб люди призначили одну людину або збори людей, які були б їхніми представниками; щоб кожна людина вважала себе довірителем щодо всього, що носій загального робитиме сам або змусить робити інших з метою збереження загального миру і безпеки, і визнає себе відповідальним за це; щоб кожний налаштував свою волю і судження волі та розсуду на носія загальної особи. Влада «єдиної особи» – держави або суверена – над підданими практично повна. Єдине право, яким володіють піддані перед сувереном – право боротися за своє життя. Іншими словами, людина, засуджена державою до страти, має право спробувати врятувати своє життя будь-яким можливим способом: у цьому випадку індивід розриває соціальний контракт і повертається у «природний стан».

Аналогія експлуататорської держави з «осілим бандитом» запропонована американським економістом М. Олсоном [1].

М. Олсон проаналізував такі події. У 1920-ті рр. велика частина Китаю перебувала під контролем різних військових диктаторів. За допомогою своїх збройних банд вони захоплювали певну територію і проголошували себе її правителями. Населення обкладалося високими податками, основна частина яких йшла в кишеню «правителів». Диктатор Фан Ю-чен став відомий рішучістю, з якою він придушував на своїй території бандитизм, а також тим, що розгромив відносно сильну армію бандита-гастролера Білого Вовка. Мабуть, через це більшість населення у володіннях Фана віддавали перевагу йому, ніж бандитам-гастролерам.

Дійсно, коли бандит-гастролер ставав осілим і його грабування набували форми оподаткування, яке він здійснював монопольно, а його жертви отримували спонукальний мотив господарювання, який у них був відсутній при систематичних, але неврегульованих набігах гастролерів. Адже осілий бандит відбирав лише частину доходів, бо розумів, що зможе отримати більше «податків», залишаючи «підданим» стимули для зростання їхніх доходів. Тим самим і жертви осілого бандита, і сам він житимуть краще, ніж під час нальотів бандитів-гастролерів, які відбирали

всі доходи. При цьому осілий бандит, прагнучи до монополії на оподаткування, мимоволі захищав своїх жертв від нападів сторонніх бандитів. «Коли грабежі і крадіжки монополізовані, жертви цих злочинів можуть розраховувати на те, що їм вдасться щось накопичити з коштів, що залишилися після виплати податків. І, отже, у них є спонукальний мотив до накопичення і інвестування, що, в свою чергу, збільшить їх (і податкові надходження на адресу осілого бандита) в майбутньому», – пише М. Олсон і формулює положення, що становить суть відповідної концепції: бандитська раціональність, отже, повинна спонукати ватажка бандитів встановити свій контроль над тією чи іншою територією, стати її правителем і забезпечити її населенню мирне життя та інші суспільні блага, а собі тим самим – більше коштів від податкових надходжень, ніж він зміг би отримати, будучи мігруючим грабіжником.

Таким чином, можна зазначити, що у стаціонарного бандита і бандита-гастролера різна не тільки структура доходів, а й структура витрат. Стаціонарний бандит змушений для забезпечення доходу в майбутньому частину податків витрачати на підтримання порядку. У ці витрати входить: створення системи формальних правил, тобто таке інституціональне середовища, яке дозволяє структурувати (регламентувати) відносини про обмін між економічними агентами (громадянами) держави; забезпечення чіткої інтерпретації та дотримання цих правил; створення такого інформаційного середовища, яке б доносило правила до людей (оскільки «незнання закону не звільняє від відповідальності»; а також створення спеціального пенітенціарного механізму, який би ідентифікував порушника правил і дозволяв його адекватно покарати.

На основі вищеназваних передумов Манкур Олсон і Мартін Мак-Гір побудували формальну модель поведінки стаціонарного бандита і порахували оптимальну ставку оподаткування. Ця ставка повинна бути не надто маленькою, щоб максимізувати прибуток, з одного боку, але і не занадто великою, щоб не блокувати подальшого розвитку виробництва.

Таким чином, держава в теорії експлуатації виникає для того, щоб суспільство не деградувало в стан війни. Ці теорії вбачають у

державі знаряддя панівної групи або класу. Основна функція держави полягає у тому, щоб отримувати дохід шляхом його перерозподілу від громадян держави на користь правлячої групи або класу. Права власності, які встановлює ця група, націлені не на підвищення добробуту, а на отримання максимального доходу на користь осіб, які перебувають при владі.

Контрактний підхід дозволяє пояснити, чому держава потенціально може забезпечити умови для економії ресурсів і сприяти зростанню суспільного добробуту. У цій теорії держава виконує продуктивну функцію: створює умови для зростання суспільного добробуту.

Пояснюючи вигоди, пов'язані з укладенням початкового суспільного договору, контрактна теорія однак не враховує поведінку громадян у подальшому, а вони прагнуть максимізувати власний добробут, перерозподілити багатство і дохід на користь своєї групи.

Теорія експлуатації, навпаки, не надає значення початковим вигодам від соціального контракту і приділяє основну увагу вилученню ренти у громадян тими особами, які контролюють державу. Різниця цих підходів міститься у початкових передумовах щодо розподілу «потенціалу насильства». Контрактна теорія передбачає рівний розподіл потенціалу насильства, а теорія експлуатації передбачає його нерівний розподіл.

Якщо розглянути ці теорії з позицій принципал-агент, то в контрактній теорії держави суспільство виступає як принципал, а держава – як агент. Неналежне виконання агентом своїх зобов'язань розцінюється як опортуністична поведінка. У теорії експлуататорської держави, навпаки, принципалом є держава, а агентом – суспільство, яке схильне до опортуністичної поведінки. Узагальнена характеристика зазначених моделей подана в таблиці 8.3.

Таблиця 8.3

Порівняльний аналіз моделей держави

Характиристика	Контрактна держава	Експлуататорська держава
Мета	Максимізація сукупного доходу (ВВП) членів суспільства, зниження трансакційних витрат	Максимізація ренти (податкових надходжень) групи, яку контролює державний апарат
Завдання (функції)	Гарант в ряді угод між індивідами, специфікація прав власності	Активне втручання в економічні і соціальні взаємодії, що не обмежуються роллю гаранта
Засоби (використання монополії на насильство)	Обмежено соціальним договором і конституційними рамками	Залежить від політичної волі групи, що контролює державу
Механізми вирішення проблеми принципала-агента	Принципал-громадянин: механізми бюрократичного контролю, наявність конституційних рамок, наявність альтернатив. Принципал-держава: розповсюдження норми добровільного підкорення закону (у тому числі податковому)	Принципал-громадянин: відсутні. Принципал-держава: використання примушування і насилля, спроби здійснення всеосяжного контролю (особливо в граничному випадку – тоталітарної держави)
Бюджетні обмеження	Жорсткі, обмежені демократичною процедурою затвердження бюджету	М'які
Основні статті доходів	Податкові надходження, в першу чергу від «ринкових» податків	Конфіскаційні податки і податкові надходження
Основні статті видатків	Юстиція, правоохоронна діяльність	Оборона, державне управління, правоохоронна діяльність
Основні способи покриття дефіциту	Позики на зовнішньому ринку	Кредити Центрального банку уряду, позики на внутрішньому ринку, можлива відмова від виконання зобов'язань як вид конфіскаційного податку

Джерело: Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 362.

8.3. Модель держави Т. Еггертссона

Трауінн Еггертссон, розвиваючи теорію Д. Норта, виділяє 4 чинники, що визначають політичну силу групи.

1. Економічна база цієї групи. Залежність політичної сили групи від її економічної могутності пряма: у групи, яка має великі внутрішні ресурси, вищі ніж самі можливості фінансування відповідних колективних дій, так і одержувані вигоди, які поширюються на сферу її підприємницької діяльності.

2. Чисельність групи. Зі зростанням чисельності групи витрати колективної дії збільшуються, що послаблює її політичну владу. Крім того, у великих групах виникає «проблема безбілетника». Д. Норт, полемізуючи з К. Марксом, вказував, що саме цю проблему не брав до уваги К. Маркс при аналізі класових дій.

3. Підкріплення економічного інтересу ідеологічним мотивом, наприклад, прагненням до відновлення справедливості. «Ідеологічний мотив» є своєрідним субститутом мотиву до ухиляння, що виникає у «безбілетника».

4. Вибрані інтереси правителів. Більшість благ, що поставляються державою, не належать до чистих суспільних благ, правителі поставляють їх обраним індивідам і групам у стратегічних цілях. Групи для досягнення своїх інтересів можуть робити політичні дії, наприклад, купити згоду членів інших груп, запропонувавши їм компенсацію збитку. Однак для отримання згоди цих груп існують дві перешкоди:

1) боязнь можливої опортуністичної поведінки покупця голосів, ухиляння його від виконання взятих на себе зобов'язань;

2) боязнь подальшого ослаблення свого впливу, яка може призвести до непоправних збитків у довгостроковому періоді.

Також Т. Еггертссон розділяє два поняття: «технічна межа виробничих можливостей» і «структурна межа виробничих можливостей».

Перша визначається технологічним потенціалом виробництва в рамках обмежень, визначених обсягом наявних ресурсів і накопиченими знаннями. Друга, яка перебуває лівіше і нижче першої, будується з урахуванням третього обмеження – типу економічної організації, який, у розумінні Т. Еггертссон, включає права

власності і політичну структуру суспільства. При цьому «... одні політичні системи створюють стимули для зближення структурної межі виробничих можливостей з технічною, а інші ні. Зазвичай, для того щоб наблизити структурну межу виробничих можливостей до технічної, потрібні політичні зміни, і тому при оцінці економічних реформ, з точки зору витрат і вигод, потрібно враховувати і витрати політичних змін, і витрати, пов'язані зі збереженням (забезпеченням) кожної з систем» (Еггертссон Т. Экономическое поведение и институты / пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 341–342).

Крім того, Т. Еггертссон після Д. Норта виводить таку залежність: чим вищий рівень технічного прогресу, чим більше передова технологія застосовується у виробництві, тим складніше пов'язані з нею трансакції і тим вище ступінь їх специфічності.

Для того щоб зменшити супутні передовим технологіям трансакційні витрати, потрібна розробка адекватної системи прав власності. Завдяки ефекту масштабу саме держава має порівняльну перевагу в створенні таких систем.

Структурна межа виробничих можливостей, за Еггертссоном, визначається такими факторами.

1. Ступенем, «в якій особи, які приймають рішення, беруть на себе всю повноту витрат і вигод, пов'язаних з їх діяльністю».

2. Ступенем «чіткості визначення прав власності і надійності їх захисту в сьогоденні і майбутньому, а також те, якою мірою конфлікти з приводу власності і виконання контрактів можуть бути улагоджені організовано і з низькими витратами. Надійно захищені права власності заохочують інвесторів збільшувати основний продуктивний капітал економіки».

3. Ступенем «вкладу схеми прав власності в зниження витрат, пов'язаних з вимірюванням цінних властивостей активів і товарів та з переходом прав власності на ресурси від одного власника до іншого».

4. Ступенем, «в якій держава безпосередньо надає права власності на активи з метою найбільш цінного їх використання у ситуації, коли високі трансакційні витрати перешкоджають добровільному обміну».

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І.А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 56).

2. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. – К. : Центр учбової літератури» 2015. – 226 с.

3. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

4. Івашина С. Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

5. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки : [монографія] / Юлія Михайлівна Коваленко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.

6. Ковальчук В. М. Світова економіка, її історія та дослідники : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л. А. Останкова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 524 с.

7. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. к.е.н., доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. - 236 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Тест

1. Автором такого визначення: держава – це «організація з порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що поширюється на географічний район, межі якого встановлюються її здатністю обкладати податком підданих», є:

а) Дж. Кейнс;

б) Д. Норт;

в) Т. Еггертссон;

г) В. Парето.

Множинний вибір

1. Із запропонованого переліку функцій держави зазначте ті, які пропонуються сучасними інституціоналістами:

а) специфікація, захист прав власності;

б) створення каналів обміну інформацією;

в) розробка стандартів мір і ваг;

г) створення каналів і механізмів фізичного обміну товарами і послугами;

д) правоохоронна діяльність, виконання ролі третьої сторони в конфліктах;

е) виробництво чистих суспільних благ.

2. Основними функціями держави як організації є :

а) специфікація і захист прав власності (держава виступає гарантом прав власності на землю, на винаходи і прикладні розробки, на інтелектуальну власність);

б) створення каналів обміну інформацією та її передачі;

в) розробка стандартів, одиниць мір і ваг;

г) створення каналів і механізмів фізичного обміну товарів і послуг;

д) діяльність, пов’язана з охороною і підтримкою порядку, виконанням ролі «третьої» сторони в конфліктах та бере участь у їх врегулюванні;

е) виробництво суспільних благ і регулювання зовнішніх ефектів.

3. Держава має ознаки не тільки інституту, але і є також організацією. Як таку державу розглядають:

а) Дж. Б’юкенен;

б) Д. Норт;

в) Е. Остром;

г) О. Уільямсон.

Так-ні

4. У неоінституціональній економічній теорії основним поняттям є «трансакційні витрати», а їх зниження виступає як критерій ефективності тієї чи іншої форми економічної взаємодії, то істотну роль у їх зниженні представники цього напряму відводять державі.

а) так;

б) ні.

5. Ринкова економіка без виконання державою деяких функцій взагалі не може нормально існувати. Роль держави: встановлення «правил гри», що сприяють спрощенню і розвитку механізмів добровільного обміну, в якому беруть участь громадяни вільного суспільства, і здійснення контролю за їх дотриманням.

а) так;

б) ні.

6. За умови ненульових трансакційних витрат розподіл прав власності впливає на ефективність використання ресурсів.

а) так;

б) ні.

7. Держава є «зовнішньою силою», яка фіксує, визнає і захищає перерозподілені між партнерами права власності на предмет угоди.

а) так;

б) ні.

8. Державне управління також як і ринковий механізм не позбавлене недоліків, тому вибір між ними – це вибір між різними ступенями недосконалостей.

а) так;

б) ні.

Завдання

1. За умови ненульових трансакційних витрат розподіл прав власності впливає на ефективність використання ресурсів.

2. За допомогою рисунка відобразіть роль, яку відводили державі наукові напрями: меркантилісти, класична школа, Дж. Кейнс, представники неокласичного напряму.

3. За допомогою рисунка відобразіть неоінституціональний підхід до ролі держави в економічному житті суспільства.

4. Поясніть, у чому проявляється двоїста сутність держави.

5. Поясність, у чому сутність проблеми «безбілетника».

6. Поясність, у чому сутність пролеми «парадокс підлеглого» (Дж. Бюкенен).

ТЕМА. 9
ТЕОРІЯ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

Мета: розглянути основні складові теорії інституційних змін, розкрити залежність інституційних змін від траєкторії попереднього розвитку.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність застосовувати інструментарій теорії інституційних змін у практичній діяльності;

– здатність розуміти можливі сценарії зміни формальних інститутів;

– здатність усвідомлювати, що зміни, які відбуваються у формі імпорту інститутів, передбачають не тільки зміну формальних правил, а й ломку стереотипів мислення, звичок, свідомості людей;

– здатність розуміти, що основним фактором, який забезпечує успіх імпорту інститутів, є конгруентність формальних норм (близькість загальних тенденцій розвитку), які лежать в основі імпортованого інституту, і неформальних норм, які панують у країні-експортері;

– здатність брати участь у створенні проектів нових інститутів, визначати мету проекту як характеристику майбутнього бажаного стану економічних процесів, який повинен наступити в результаті функціонування створюваного інституту.

Термінологічний словник

Інновації – нововведення, запроваджені в ту або іншу сферу діяльності і спрямовані на поліпшення результатів функціонування цієї сфери: виробництво нової продукції; освоєння нової технології; завоювання нових ринків; розробка і використання нових ресурсів; нова організаційна структура.

Еволюційні зміни – зміни, для яких характерними є поступовість, поєднання нового зі старим, поступове витіснення старого новим, що свідчить про його ефективність; розвиток у такому випадку є менш інтенсивним, але економічна система набуває додаткової стійкості.

Революційні зміни – якісний стрибок в організації та функціонуванні системи, що передбачає різкий розрив з колишнім станом.

Імпорт інституцій – змін формальних інституційних рамок з орієнтацією на вже відомі зразки, які довели свою ефективність.

Інституційна матриця – формальні і неформальні правила, а також цінності і уявлення, що пронизують світосприйняття людини, успадковані від попередніх поколінь.

Кардинальна зміна інституційного середовища – зміна самої людини як носія певної системи цінностей.

Залежність від шляху розвитку – нездатність здійснити інновації або інституційні перетворення через високі витрати відхилень від сформованої траєкторії розвитку.

Інституційна рівновага – така ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і даному наборі контрактних відносин жоден індивід не вважає для себе вигідним витрачати ресурси на здійснення інституційних змін.

Інституційні зміни – зміни, які виражаються у появі нових правил з відповідними механізмами забезпечення їх дотримання, зникнення старих правил, а також зміна структури трансакцій в рамках існуючого набору правил (процедур) для їх учасників.

Інститут – сукупність правил, відображених у формальних нормах і неформальних обмеженнях і структурують взаємодії людей.

Інституційна пастка – стійкість неефективної інституційної рівноваги.

Інституційна система – сукупність правил і норм та механізм забезпечення їх виконання.

Інституційне середовище – сукупність основоположних політичних, соціальних і юридичних норм і правил, які розподіляються між відповідними інститутами суспільства.

Інституційна рівновага – ситуація, в якій при заданому співвідношенні сил і заданому наборі контрактних відносин жоден індивід не вважає вигідним витрачати ресурси на здійснення інституційних змін.

Питання для розгляду на лекції

9.1. Зміни економічних систем.

9.2. Загальна характеристика теорії інституційних змін.

9.3. Об'єкти та суб'єкти інституційних інновацій.

9.4. Залежність інституційних змін від траєкторії попереднього розвитку.

9.5. Імпорт інститутів і його наслідки.

9.6. Інституційне проєктування: сутність, принципи.

9.7. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій.

Питання для самостійного опрацювання

9.1. Дуглас Норт про основні джерела інституційних змін.

9.2. Методика аналізу конкретних наслідків імпорту інститутів.

Теми для рефератів

1. Інституційні пастки.

2. Інституційна рівновага.

План семінарського заняття

9.1. Зміни економічних систем.

9.2. Загальна характеристика теорії інституційних змін. Дуглас Норт про основні джерела інституційних змін.

9.3. Об'єкти та суб'єкти інституційних інновацій.

9.4. Залежність інституційних змін від траєкторії попереднього розвитку.

9.5. Імпорт інститутів і його наслідки.

9.6. Інституційне проектування: сутність, принципи. Методика аналізу конкретних наслідків імпорту інститутів.

9.7. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій.

9.1. Зміни економічних систем

Кожній економічній системі властива мінливість, джерелом якої є постійна взаємодія із зовнішнім середовищем. Причому економічні системи не тільки адаптуються до змін середовища, а й самі впливають на нього.

Особливістю економічної динаміки є те, що будь-яка зміна пов'язана зі змінами в стимулах і цілях економічних суб'єктів. У цьому сенсі економічну систему можна характеризувати як таку, що самоорганізується. Тобто таку, зміни якої відбуваються не за рахунок хаотичного пристосування до навколишнього середовища, а за рахунок узгоджених дій її учасників.

Результат економічних змін може виражатися у простій зміні деяких кількісних параметрів функціонування економіки. Значні зміни супроводжуються змінами в знаннях і технологіях, інститутах, цінностях, світогляді. Якщо розвиток економічної системи відбувається поступально, то можна стверджувати, що вона еволюціонує в напрямі зростаючої адаптації до можливих змін навколишнього середовища. Паралельно відбувається ускладнення її структури.

Еволюційні зміни характеризуються поступовістю, при якій нове поєднується зі старим і лише з часом, довівши свою ефективність, витісняє його. Хоча розвиток у такому випадку менш інтенсивний, економічна система набуває додаткової стійкості.

Для революційних змін характерним є якісний стрибок в організації та функціонуванні системи, що передбачає різкий розрив з колишнім станом.

Для еволюції на мікрорівні характерним є те, що економічні суб'єкти цього рівня діють в умовах невизначеності, коли невідомий не тільки точний результат їх дій, але і ймовірність того чи іншого результату. Навіть якщо суб'єкти продовжують зберігати мотивацію до максимізації прибутку, їх дії здійснюються більшменш «навмання», а використовувані ними моделі поведінки відбираються не з точки зору оптимальності, а успішності в рамках вимог, що пред'являються зовнішнім середовищем.

Виділяються дві стратегії поведінки в умовах невизначеності: стратегія проб і помилок; імітація.

Стратегія проб і помилок передбачає періодичне варіювання економічними суб'єктами своєї поведінки з тим, щоб на основі подальших успіхів і невдач відібрати більш ефективні моделі поведінки. Стратегія проб і помилок у перспективі може привести до максимізації прибутку. Однак для цього необхідно виконання трьох умов: можливості судити про отриманий результат як про успіх чи невдачу, і як про поступальне поліпшення результатів, без проміжних спадів.

Імітація являє собою копіювання різних аспектів поведінки успішних економічних суб'єктів. Зауважимо, що імітація може також передбачати інноваційну поведінку, якщо така поведінка характерна для успішних суб'єктів. Вибір на користь імітації може бути зроблений тоді, коли відсутній процес проб і помилок, що забезпечує рух до оптимального результату, а середовище, в якому діють економічні суб'єкти, характеризується високою мінливістю і великою кількістю чинників, які потрібно враховувати у разі прийняття рішень.

Зміни на макрорівні мають хвилеподібний характер. Він пов'язаний зі зміною поколінь продуктів, фірм, а іноді – зі зміною технологічного укладу, на якому базується економічна система. У цьому випадку під «поколінням» потрібно розуміти сукупність продуктів (фірм, технологій), створених (заснованих) на подібних принципах, технологіях. Технологічний уклад являє собою сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва.

Зародження нової хвилі відбувається в окремих ланках економічної системи, в яких окремі економічні суб'єкти (інноватори) здійснюють нововведення, потенційно здатні підвищити ефективність господарських процесів. Деякі інновації не виправдовують очікувань, інші – доводять свою життєздатність. Останні копіюються іншими економічними суб'єктами – імітаторами. Починається процес дифузії інновацій і інноваційна хвиля набирає силу. Залежно від поширення інноваційна хвиля починає впливати на суміжні галузі, в результаті чого перебудовується уся економіка.

Зазначений процес неоднорідний. У будь-який момент співіснують економічні суб'єкти, що функціонують по-старому, і економічні суб'єкти, що впровадили нововведення.

Поширення хвилі інновацій пов'язано з так званим «творчим руйнуванням», витісненням з економіки представників старого господарського устрою за рахунок більшої ефективності представників нового. Деякі інновації здійснюються у рамках чинного технологічного укладу, але деякі з них настільки глибинні, що зачіпають сам технологічний уклад. Хвилі, пов'язані з такими інноваціями, відбуваються з певною періодичністю. Н. Д. Контратьєв установив, що їх протяжність становить 40–60 років.

Як зазначалось, важливу роль в економічному розвитку відіграють рутини та інновації. Рутини – зразки поведінки, норми, дотримання яких проявляється як стійка реакція на певну ситуацію. Рутини можна класифікувати з точки зору аспектів діяльності, які вони регулюють: 1) управлінсько-технологічні рутини; 2) інвестиційні рутини; 3) рутини пошуку. Перші два типи рутин визначають поведінку, виходячи з попереднього досвіду і заданих можливостей, в той час як рутини пошуку «відповідальні» за появу «нового» [1, 2, 3].

Рутини пошуку – такі рутини, відповідно до яких здійснюються інновації.

Інноваціями є нововведення, запроваджені в ту або іншу сферу діяльності, спрямовані на поліпшення результатів функціонування цієї сфери. До них відносять: 1) виробництво нової продукції; 2) освоєння нової технології; 3) завоювання нових ринків; 4) розробку і використання нових ресурсів; 5) нову організаційну структуру.

На вибір інновацій впливають такі чинники: 1) сформована траєкторія розвитку; 2) поточний стан; 3) кількість інновацій у цій галузі.

Результативність поточних інновацій залежить від інновацій, здійснених у минулому. Ресурси, які пов'язані із здійсненням інновацій в минулому, можуть бути більшою чи меншою мірою втрачені при здійсненні поточних інновацій. Тому відхилення від сформованої траєкторії розвитку може виявитися занадто дорогим, і потенційно ефективні нововведення виявляться незатребуваними.

Крім того, здійснення інновацій вимагає більшої або меншої перебудови функціонування організацій, відволікання ресурсів з існуючих напрямів діяльності або залучення додаткових коштів, створення нових виробничих потужностей тощо. Поточний стан

системи може не дозволити здійснити всі заходи, необхідні для здійснення інновацій.

Кількість інновацій у цій галузі задає альтернативи, серед яких господарюючий суб'єкт може вибирати. Чим більше альтернатив, тим вірогідніше здійснення інновації. Водночас, вибір між альтернативами стає більш складним і менш передбачуваним.

Необхідно зазначити, що дія названих чинників перешкоджає вибору найефективнішої інновації з виробничої точки зору.

Примітки

1. *Управлінсько-технологічні рутини* визначають короткострокову поведінку фірми. Критерій – необхідність здійснення додаткових вкладень. Управлінсько-технологічні рутини визначають рішення у рамках заданого обсягу стратегій і стосуються розподілу ресурсів між напрямами діяльності, вибору технологій, маркетингової стратегії тощо.

2. *Інвестиційні рутини* визначають поведінку фірми в довгостроковій перспективі: регулюють такі рішення фірми, як розширення або звуження своєї діяльності, визначення її напрямів, створення додаткових виробничих потужностей тощо.

3. *Рутини пошуку* визначають процес змін у всіх типах рутин. Від них залежить напрям пошуку нових рішень, а також ступінь їх близькості до існуючих рутин. При цьому має місце така дилема: чим ближче пошук до існуючих рутин, тим більша ймовірність його успіху, однак тим менша корисність його результатів.

9.2. Загальна характеристика теорії інституціональних змін

Проблема інституціональних змін особливо актуальна для країн з перехідною економікою, коли одна система інститутів не діє або поступово їх дія припиняється, тоді як інша тільки формується. Теорія інституціональних змін дає відповіді на ряд питань, пов'язаних з інституціональними змінами.

Під інституціональними змінами розуміють зміну хоча б одного компонента інституту: *базового правила, правила примусу або покарання, суб'єктів базового правила, гарантів базового правила, ситуацій, в яких діє базове правило, ситуацій, які вважаються порушенням базового правила.*

Реальна інституціональна зміна відбулася, якщо не спостерігається ніяких санкцій за відхилення поведінки від «старої» норми.

Інституціональні зміни мають ймовірнісний (стохастичний) характер, тобто будь-які санкції завжди настають тільки з певною ймовірністю.

Інституціональні зміни мають точку відліку, яку можна визначити як інституціональну рівновагу, тобто ситуацію, коли при даному співвідношенні сил гравців, даному наборі контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витрачати ресурси на зміну угод.

Інститути мають властивості *стійкості* і *мінливості*. Стійкість інститутів пов'язана зі здатністю їх збереження протягом тривалого часу [1]. Поки інститути можуть забезпечувати зниження витрат, їх необхідно зберігати. Важливо також створювати нові інститути, що забезпечують загальне зниження витрат.

Існує велика кількість класифікацій інституціональних змін. Окремі з них подані в таблиці 9.1.

Характер змін інститутів передбачає вибір варіантів розвитку. Вони поділяються на еволюційні і революційні варіанти. *Еволюційний* варіант розвитку інститутів полягає, перш за все, в підкріпленні неформальних норм силою закону, тобто перетворенню їх у формальні. Створені нові формальні інститути відтворюють тенденції, що склалися на рівні неформальних рамок [2].

Актуальним є питання ефективності інститутів, що виникли еволюційно. Результати природної еволюції інститутів неоднозначні. Еволюційний характер розвитку має інерційний характер. Ця інерційність називається *залежністю від попередньої траєкторії розвитку або ефектом історичної обумовленості розвитку.*

Історія дає приклади створення інститутів як ефективних систем, як на основі легалізації неформальних норм так і тупикових варіантів інституційного розвитку (які можуть досить довго відтворюватися). Простої легалізації неформальної норми недостатньо, щоб вона ефективно запрацювала поза рамками персоніфікованих відносин. Неформальна норма повинна позбутися від своєї дуалістичної природи, яка передбачає наявність двох стандартів поведінки, залежно від того, чи належить контрагент до «своїх» чи до «чужих».

Таблиця 9.1

Класифікації інституціональних змін

Ознаки	Зміст
За характером змін у правилах	*Інкрементні зміни* – інституціональні зміни, які мають поступовий характер; відбуваються у повсякденній практиці на рівні інституціональних угод; це достатньо тривалий процес, під час якого змінюються окремі компоненти інституту. Зміни такого типу можуть відбуватися як із формальними, так і з неформальними нормами. *Дискретні* – інституціональні зміни, що мають стрибкоподібний характер. Стосуються переважно формальних інститутів, тому що для трансформації неформальних необхідні трансформації у мисленні людей
Поділ на кількісні або якісні	*Кількісні* зміни передбачають зміни кількісних характеристик компонента інституту. Якісні інституціональні зміни змінюють характер поведінки економічних суб'єктів (індивідів, фірм)
За способом виникнення	*Спонтанні* – зміни, які виникають незаплановано, як результат дій, направлених на інші цілі. Такий тип змін частіше стосується неформальних інститутів, хоча можливий і для формальних інститутів. *Запозичені* (імпортовані, трансплантовані). Інституціональні зміни переважно відбуваються з формальними інститутами, які показали свою ефективність (наприклад в Україні відбувається перехід на міжнародні норми бухгалтерського обліку). *Спроектовані* – інституціональні зміни стосуються насамперед формальних інститутів і є результатом інституціонального проектування

Революційний варіант розвитку інститутів передбачає імпорт формальних інститутів. На відміну від еволюційних змін революційні зміни є *проектуванням бажаної ситуації* на суспільство і економіку, але для цього необхідна, перш за все, політична воля.

Такі зміни зачіпають переважно формальні рамки і можуть бути орієнтовані:

– на побудову ідеальної моделі (перенесення теоретичної моделі на практиці);

– на відтворення зразків, існуючих в історії країни, але зниклих у процесі історичної еволюції суспільства;

– на перенесення зразків, існуючих в інших країнах на національний ґрунт.

Мінливість інститутів передбачає варіанти, способи їх зміни:

– реставрація – можливість повернення старих інститутів;

– заміщення – усунення старих і поява нових інститутів;

– імпорт – запозичення інститутів інших країн, наприклад інституту фондового ринку;

– добудова – створення відсутніх економічних інститутів, наприклад, дворівневої банківської системи;

– адаптація – пристосування старих інститутів до нових умов;

– вирощування – зародження нових інститутів, неформальних традицій, звичаїв.

Інституціональні зміни мають кількісні та якісні параметри, тобто може розширюватися сфера охоплення: кількість економічних агентів, правил, принципів. Одні зміни відбуваються швидко (наприклад закон про оподаткування, зміна принципів розрахунку за опалення житла), для впровадження інших змін потрібен час.

Інституціональні зміни характеризуються певною траєкторією розвитку. *Траєкторія інституціональних змін* – це послідовність змін, яких зазнає базовий інститут (правила, звички, внесення змін, поправок до чинних законів з урахуванням вимог практики) [3].

Зміни, які виникають, мають, як правило, не довільний характер, а підпорядковуються певній *інституціональній інерції*, закономірності, яка суттєво може залежати від загальної траєкторії попереднього розвитку [4].

Концепції інституціональних змін та інституціональної інерції між собою взаємопов’язані. Інституціональні зміни нічим і ніким не обмежені, крім творчих здібностей розробників проектів змін. Але впроваджені будуть тільки ті зміни, які в цей момент забезпечать економічним агентам вигоди, що перевищують витрати за переходу на нові правила, принципи.

Концепція інституціональної інерції має важливе прикладне значення, вона дозволяє звернути увагу на конкретних вигодонабувачів застарілих правил. Особливо це стосується осіб, які мають політичну, економічну владу і використовують її для блокування інституціональних змін.

Ефект блокування полягає у можливості створення перешкод зміні правил, що забезпечують розподільні вигоди від використання діючих правил.

Д. Нортом була запропонована схема інституціональних змін. Вона включає такі елементи:

– зміна в рівні знань, це веде до появи нових технологій, що призводить до зміни цін на ресурси;

– зростаюча вартість ресурсів стимулює власників цих ресурсів до здійснення перетворень прав власності на такі ресурси і розробки правил, що дозволяють максимізувати цінність таких прав;

– такі зміни супроводжуються зростанням трансакційних витрат на політичному ринку, що може перешкоджати тому, щоб реалізувалися всі корисні для створення вартості потенційно можливі інституціональні зміни.

Примітки

1. Можна навести такий приклад. Інститут сім'ї є одним із найдавніших інститутів суспільства, який існує близько 40 тис. років. Інший інститут – інститут приватної власності, сформувався у XII ст., а його зрілі форми виникли лише в XVII ст., акціонерні форми власності існують два століття. В Україні в період постсоціалістичних реформ лише на початку 90-х років XX століття з'явилися закони, що легалізували приватну власність.

2. Прикладом може бути інститут торгового арбітражу. Практично всі економічні угоди дають можливість для обману і тому учасники угод на середньовічних ярмарках запрошували третю особу (найчастіше нею ставав торговець, відомий обом сторонам своєю справедливістю і об'єктивністю), що вирішувала цю проблему. Це було виправдано в межах локальних відносин, однак залежно від розвитку торгівлі та розширення її території стали виникати конфлікти. Оптимальним варіантом було перетворення цієї неформальної норми в формальну норму шляхом фіксування в праві. Торговці Західної Європи розробили ще до формування національних держав власний приватний легальний кодекс, який забезпечував потреби розвитку торгівлі. Держава визнала кодекс, що дозволило ще більше посилити його значимість при укладанні угод, так як вже держава здійснювала контроль над виконанням цього кодексу.

3. Поняття «траєкторія інституціональних змін» було введено в економічну теорію Полом Девідом і Брайаном Артуром. Воно має значення і в загальнотеоретичному плані, так як відображає залежність і діалектичну єдність минулого і сьогодення, і в практичному плані як операційний засіб, як інструмент для вироблення практичних рекомендацій.

4. Приклад інституціональної інерції наводить Дуглас Норт. Англія та Іспанія у XVI–XVII століттях характеризувалися стабільною рівністю потенціалів, але до XIX століття Англія стає першою країною світу, а Іспанія – однією з найвідсталіших країн Європи. Особливу роль у цьому відіграли взаємини королівської влади і дворянства. Саме обмеження парламентом країни королівської влади в розпорядженні доходами і майном країни в Англії дозволили здійснювати вигідні інвестиції в розвиток економіки. Парламент представляв інтереси активного дворянства. Самі по собі інститути не є способами державного регулювання економіки, але вони можуть як стимулювати, так і стримувати, пригнічувати ділову активність.

9.3. Об’єкти та суб’єкти інституціональних інновацій

Основну роль в інституціональному розвитку відіграють інституціональні інновації, тобто ті нововведення, які здійснюються у формальних і неформальних правилах і під час їх взаємодії [1].

Здебільшого інституціональні інновації, інститути та правила мають характер суспільних благ, яким притаманні три властивості: *невибірковість* – використання інституту окремим індивідом не зменшує ступеня його доступності для інших, що сприяє координації діяльності агентів; *невиключність* – нікому не забороняється використовувати правило (інститут), навіть якщо не брав участі в його створенні; *невичерпність* – використання інституту одним індивідом не применшує корисного ефекту від використання цього інституту іншим індивідом.

Інституціональні інновації можуть мати характер суспільного, приватного та клубного блага, що враховує ієрархічну структуру правил [2]. Крім підприємця, суб’єктами інституціональних інновацій, а значить і інституціональних змін можуть бути домашні господарства, фірми, групи, соціальні рухи і держава. Взаємозв’язок об’єктів інституціональних інновацій та їх порівняльні переваги відображено в об’єктно-суб’єктній матриці. У таблиці в рядках вказано інновації як різні типи благ (об’єкти інституціональних змін), а в стовпцях – різних суб’єктів інновацій [3].

Примітки

1. Тут необхідно звернутися до теорії економічного розвитку Й. Шумпетера, який визначив п'ять основних типів інновацій у вигляді: впровадження нової технології виробництва відомих продуктів; організації виробництва нових продуктів, відкриття нових ринків продуктів і ресурсів; організаційних нововведень. Роль головного творця нових комбінацій факторів виробництва відіграє підприємець. Під впливом перерахованих інновацій економічна система виводиться зі стану рівноваги, а на підприємця покладається не тільки дестабілізуюча функція, а й творча – створення передумов для досягнення нової рівноваги.

Пізніше Д. Норт охарактеризував підприємця як головного організатора нових інституціональних угод, які зменшують невизначеність і створюють базу для пошуку компромісу в конфлікті інтересів. Під підприємцем Д. Норт розумів особу, яка приймає рішення, а також політичного діяча.

2. Інновації як приватні блага обмежуються рамками організації і інноватор може контролювати їх використання як внутрішніх інститутів, що структурують взаємодію між членами організації.

Інституціональні інновації можуть мати характер клубного блага, тобто блага, коло користувачів якого можна поставити під контроль і обмежити. Ці інновації можуть ґрунтуватися на гібридних формах, що поєднують елементи як організації, так і ринкових контрактів.

Отже, існують суб'єкти інституціональних інновацій, які є альтернативними підприємцю як такому. З позицій НІЕТ це пояснюється таким чином.

По-перше, виділяються кланові угоди, де центральне місце займають принципи особистого знайомства й особистої залежності. Важливу роль відіграє особиста репутація індивіда, його здатність встановити довірчі відносини з членами клану. Суб'єкт інновації в цьому випадку – не окремий індивід, а спільнота індивідів, група, network, команда.

По-друге, відомі колективні угоди, які також будуються на довірчих і солідарних засадах, але не мають локального характеру і поширюються на незнайомих між собою людей. Суб'єктом інновацій є соціальні рухи.

По-третє, цивільна угода задає базові рамки для діяльності демократичних інститутів і направлена на реалізацію суспільного інтересу. Тоді суб'єктом інновацій є держава або ті групи, які контролюють державу.

Таблиця 9.2

Взаємозв'язок об'єктів і суб'єктів інституціональних інновацій та їх порівняльні переваги

Інновація	**Інноватор**					
1	2	3	4	5	6	7
Підприємець	Домашнє господарство	Фірма	Група	Соціальний рух	Держава	
А. Приватне благо	**А1(4)**	А2(2)	А3(2)	А4(3)	А5(1)	А6(0)
Б. Клубне благо	Б1(3)	Б2(2)	Б3(2)	**Б4(4)**	Б5(3)	Б6(0)
В. Суспільне благо	В1(2)	В2(0)	В3(3)	В4(1)Б	В5(3)	**В6(4)**

Для кожного поєднання після шифру в дужках зазначається порівняльна оцінка дій інноваторів: 4 – максимальні стимули до інновацій; 2 – середні; 0 – мінімальні. Оцінка порівняльних переваг у здійсненні різних типів інновацій показує, що найефективнішими є поєднання **А1**, **Б4 і В6**, виділені полужирним. Інновацію як приватне благо створює і контролює підприємець, він також отримує прибуток інноватора **(А1).**

У виробництві інновації як клубного блага ефективними виявляються дії груп, які найбільше відповідають виробництву цього клубного блага.

Держава, а потім соціальні рухи і фірми найбільш здатні забезпечити інституціональні інновації як суспільні блага.

Домашні господарства відіграють консервативну роль, так як інституціональні інновації здатні змінити межу між приватним і суспільним життям, поставити під загрозу існуючі рутини. Фірми і домашні господарства нейтральні до виробництва «приватних» інновацій, оскільки отримання можливих вигод може перекриватися зростанням витрат на зміну рутин. Подібний аналіз дозволяє зробити відповідні висновки для кожного конкретного випадку інституціональної інновації (Институциональная и эволюционная экономическая теория / составитель Е. А. Подсеваткина. URL: http://read.sgau.ru/files/pages/14691/14327941584.pdf.)

9.4. Залежність інституційних змін від траєкторії попереднього розвитку

Розвиток інституціональної системи багато в чому залежить від *траєкторії попереднього розвитку*, тобто від культурних та історичних цінностей. Суть цієї залежності полягає у тому, що в кожний даний момент в економіці можуть відбутися не будь-які (довільні) інституціональні зміни, а лише ті, які виявляються здійсненними в сформованих раніше умовах, які, в свою чергу, виникли як наслідок більш ранніх аналогічних ситуацій.

Інституціональне середовище формує *спонукальні стимули* для членів суспільства діяти відповідно до формальних і неформальних правил. Саме інститути забезпечують історичну стійкість суспільства і відтворення соціальних цінностей. Як наслідок, саме ті цінності, яких дотримуються в цьому суспільстві, є перепоною інституціональним змінам. Ці цінності формують основні правила, тобто базову модель розвитку, яка потім піддається незначним істотним модифікаціям.

Отже, інститути являють собою результат процесів, що відбувалися в минулому. Інститути пристосовані до обставин минулого і можна стверджувати, що вони не повністю відповідають вимогам сьогодення. Специфіка інститутів у тому, що вони залежать від тих норм і умов, які передують їх появі.

Таким чином, будь-який новий інститут значною мірою зумовлений існуючими економічними і соціальними умовами (інституціональною матрицею). У зв'язку з цим велике значення має характер залежності між старими і новими інститутами.

У рамках *неоінституціонального аналізу* розрізняють такі види залежності.

1. Глибока залежність від попереднього шляху розвитку, коли нові інститути еволюційним шляхом розвиваються у надрах старих [1].

2. Можливість виникнення нових інститутів у процесі еволюційного розвитку в старому інституціональному середовищі [2]. Перша і друга форми залежності мають еволюційний характер, оскільки дотримуються спадкоємності старих і нових інститутів.

3. Третій шлях появи нових інститутів має революційний характер і означає сходження з попередньої траєкторії розвитку суспільства. У першу чергу, революційний шлях означає зміну формальних правил, однак він з необхідністю повинен підкріплюватися докорінними змінами звичок, традицій, способу мислення.

Як зазначалось, поняття *залежності від траєкторії попереднього розвитку* було вперше введено в статтях Пола Девіда і Брайна Артура для характеристики особливостей змін у виробничих технологіях. Воно означало ситуації, в яких продовження застосування неефективних технологій обумовлювалося впливом випадкового вибору на початковому етапі їх використання і закріплювалося внаслідок ефекту зростаючої віддачі. Це породжувало *феномен блокування* альтернативних шляхів технологічного розвитку.

У подальшому за допомогою цього поняття почали аналізувати різні феномени не тільки технологічної, а й інституціональної природи, виходячи при цьому з різних теоретичних позицій.

Виділяють *два основних підходи* щодо тієї ролі, яку відіграє минуле в сучасному розвитку інститутів.

Перший підхід. Його прихильники вважають, що в суспільстві діє еволюційний механізм, який відбирає найбільш ефективні інститути та організації, що приносять найбільшу користь суспільству. Інші автори стверджують, що виживають не обов'язково найефективніші інститути та організації. Розвиток у минулому міг піти по неоптимальному шляху.

Зазначений підхід ґрунтується на гіпотезі максимізації поведінки економічних агентів і гіпотезі раціональної поведінки з посиланням на природний відбір. Вперше така спроба була зроблена А. Алчіаном у 1950 році в його статті «Невизначеність, еволюція і економічна теорія» [3].

Мілтон Фрідман зазначав, що природний відбір веде до оптимізуючої поведінки агентів і фірм [4]. Отже, перший підхід ґрунтується на ідеї про те, що капіталістична конкуренція діє подібно еволюційному процесу в біології, відбираючи найбільш ефективні інституціональні форми і способи організації.

Другий підхід. Його прихильники звертають увагу на явища, що суперечать тезі про те, що виживають тільки найбільш ефективні

інституціональні структури та організаційні форми. Одним із таких явищ називають *залежність від траєкторії попереднього розвитку*.

Наводяться різні приклади технологічних аномалій, які ілюструють той факт, що обраний одного разу напрям змін у технологічній сфері може призвести до домінування одного технічного рішення, навіть якщо воно може виявитися менш ефективним порівняно з альтернативним рішенням, якому не вдалося закріпитися.

Прийнято виділяти декілька форм залежності від траєкторії розвитку (слабкої, середньої, сильної).

1. Залежність від шляху розвитку *першого ступеня* (слабкої) має місце, коли один інституціональний (або технологічний) результат не є гіршим альтернативного. У минулому суспільство здійснювало вибір між двома інститутами, і цей вибір закріпився. Обраний інститут функціонує не гірше, ніж альтернативний, від якого відмовилися. Прикладом залежності від траєкторії розвитку цього виду може слугувати вибір на користь правостороннього або лівостороннього руху, зроблений у різних країнах.

2. Залежність від траєкторії розвитку *другого ступеня* (середньої) пов'язана з неефективністю обраного шляху. Вона визначається нездатністю індивідів до досконалого передбачення майбутнього. Тому рішення, які представлялися ефективними ex ante, не завжди виявляються ефективними ex post. Якби вибір здійснювався зараз, то слід було б вибрати іншу альтернативу, оскільки неефективність вибору вже очевидна. Але інвестиції в зв'язку з обраною альтернативою вже здійснені і перебудовувати систему неефективно. Можна лише шкодувати про зроблений в минулому вибір, однак немає ніякого економічного сенсу в зміні [5].

3. Залежність від шляху розвитку *третього ступеня* (сильної) має місце тоді, коли існують витрати, пов'язані, по-перше, з інформацією, яка є у розпорядженні індивіда, і, по-друге, з суспільним вибором та трансакційними витрати політичних ринків. Ментальні конструкції, задані рухом по певній траєкторії розвитку, заважають людям вибрати новий шлях. Для людського мислення характерна обмеженість можливостей уяви. Ці межі визначаються досвідом і звичним мисленням, залежними від тієї культури, частиною якої є людина. Суспільство не може ефективно

мислити про новий шлях, через те, що у нього немає відповідного словника, концепції і навіть віри в те, що інший шлях взагалі може існувати.

Таким чином, додатковим джерелом можливої неефективності інститутів можуть бути як наукові ідеї, так і ідеологічні установки, що визначають ті ментальні конструкції, за допомогою яких люди обробляють інформацію, необхідну для прийняття рішень.

При третій формі залежності від траєкторії розвитку проходження по старому шляху веде до результату, який неефективний, але в цьому випадку результат можна виправити. У разі залежності слабкої та середньої форм траєкторію руху суспільства не можна виправити, виходячи з наявного знання і доступних альтернатив. Сильна ступінь залежності, в принципі, передбачає можливість виправити траєкторію руху, тому є найбільш привабливою для економістів.

Відбір варіантів інституціональних змін за критерієм ефективності, оцінюваної обмежено раціональними економічними агентами, може розглядатися як різновид ринкового відбору.

Цінність концепції *залежності від траєкторії попереднього розвитку* полягає не в можливості універсального пояснення будь-яких труднощів, що виникають на шляхах інституціональних перетворень, а у зверненні уваги конкретних вигодоотримувачів старих правил, завдяки останнім економічним і політичним можливостями, що дозволяють їм блокувати потенційно більш ефективні інновації.

Примітки

1. Наприклад, комплекс взаємовідносин торговців у XV–XVI ст., що містить умови укладення угод. Змінюючись поступово, за століття він зазнав істотних змін, але його функція залишилася незмінною – полегшення процесу обміну, тобто забезпечення можливостей обміну з найменшими трансакційними витратами.

2. Так, замість інституту лихварства з'явився інститут банків, що виконують кредитно-інвестиційні функції.

3. У зазначеній статті Алчіан стверджував, що виживають ті фірми і індивіди, які максимізують прибуток, навіть якщо вони не роблять це

цілеспрямовано. Він висунув аргумент про природний добір, покликаний довести, що знеособлені ринкові сили діють таким чином, що дотримуються усі теореми, які описують поведінку фірми в неокласичній теорії, навіть якщо передумови про поведінку фірми, направлену на максимізацію прибутку, неправильні. В умовах невизначеності, неповної інформації і недосконалого знання максимізація прибутку не може бути керівництвом до дії. Заздалегідь (ex ante) ніхто не може сказати, яка саме поведінка призведе до найкращих результатів. Лише заднім числом (ex post) можна визначити, які дії принесли найбільший прибуток.

У теорії А. Алчіана не передбачається, що економічні агенти діють цілеспрямовано і свідомо. Індивід може реагувати на невизначеність, строго дотримуючись звичок і звичайної поведінки, які асоціювалися з успіхом у минулому. Він може використовувати метод проб і помилок або імітувати поведінку найбільш вдалих фірм. Ринок відбере ті види поведінки, які були б правильними в умовах досконалого передбачення.

Подібний тип раціональності був описаний О. Вільямсоном і названий *органічною раціональністю*.

4. Природний відбір у М. Фрідмана слугує підставою для того, щоб припускати, що агенти діють так, як ніби вони раціонально прагнуть максимізувати очікуваний результат, незалежно від того, роблять вони це чи ні. Агенти нібито знають відповідні функції попиту і витрат, обчислюють граничні витрати і граничний дохід від усіх доступних їм видів діяльності і збільшують масштаб кожного з видів діяльності до такого моменту, поки відповідні граничні витрати і граничний дохід не зрівняються.

5. Можна застосувати ці абстрактні міркування до вибору моделі корпоративного управління. Водночас будь-яка з моделей корпоративного управління має свої недоліки і пов’язана з певними витратами. В американській системі це агентські витрати, пов’язані з положенням керуючих, занадто короткий часовий горизонт прийняття рішень, витрати, пов’язані з жорсткою вертикальною інтеграцією. У німецькій літературі та японській моделях – агентські витрати, пов’язані з фінансовими інститутами, надмірні вкладення в довгострокові інвестиційні проекти, пригнічення інноваційної активності. Однак перехід від однієї моделі корпоративного управління до іншої в цих країнах був би неефективним.

9.5. Імпорт інститутів і його наслідки

На відміну від еволюційних революційні зміни відбуваються у формі *імпорту інститутів* і передбачають не тільки зміну формальних правил, а й ломку стереотипів мислення, звичок, свідомості людей [1].

Імпорт інститутів (онтологічний розвиток) – зміна формальних інституціональних рамок з орієнтацією на вже відомі зразки, які довели свою ефективність.

Необхідність імпорту інститутів виникає на певних етапах економічного розвитку, коли неможливо самостійно еволюційним шляхом створити інститути, що сприяють досягненню сформульованих суспільством цілей. Крім того, імпорт інститутів дає можливість селекції певних інституціональних рис, які найбільше необхідні суспільству на конкретному етапі розвитку.

Відмінності імпорту інститутів від еволюції інститутів:

– революційні перетворення націлені на досягнення певного результату, при цьому неформальні інститути, які вже існують у суспільстві, приймаються у розрахунок в останню чергу; в еволюційних змінах, навпаки, вагому роль відіграють неформальні інститути;

– для здійснення революційних перетворень необхідна політична воля, тому роль держави стає основоположною; до революційних змін, у першу чергу, схильні формальні правила, оскільки їх зміна може здійснюватися досить швидко.

Сценарії зміни формальних інститутів.

1. Реалізація ідеального проекту, тобто перенесення на практику теоретичної моделі. Гіпотетичними перевагами цього варіанта імпорту інституту є можливість створити більш ефективний інститут з усіх існуючих, який не може виникнути в результаті еволюції. Водночас цей варіант імпорту має певні недоліки: при імпортуванні теоретичних моделей іноземних авторів не береться до уваги національна специфіка, яка представлена комплексом неформальних інститутів; відсутні достовірні емпіричні результати; неможливо отримати підтримку і консультацію при виникненні проблемних ситуацій; відбувається неузгодженість з країнами з порівняно близькими інститутами [2].

2. Відтворення історичних зразків, що існували в цій країні раніше, але зникли в процесі розвитку суспільства. Такий варіант імпорту інститутів зустрічається досить рідко, оскільки має більше негативних моментів, ніж позитивних. До переваг даного варіанта належить відсутність психологічного відторгнення населенням цього інституту, до недоліків – існування ймовірності виникнення інституційних «атавізмів». У результаті сталого розвитку суспільства, періодичних змін в ідеологічних і світоглядних установках, моделях поведінки фірм та індивідів цей варіант імпорту демонструє свою низьку ефективність [3].

3. Копіювання інституту за зразками, які існують в інших країнах. Це найпоширеніший варіант імпорту інститутів. До переваг цього варіанта відносять можливість вибору інституту, найбільш оптимального для даної країни. На «ринку інститутів» представлений достатній вибір моделей, які вже довели свою соціально-економічну ефективність. Це створює певну «конкуренцію інститутів» і, відповідно, їх експортерів.

До недоліків зазначеного підходу потрібно віднести:

1) ймовірність того, що імпортований інститут виявиться неефективним для даної країни;

2) наявність протиріч між існуючими неформальними інститутами країни-імпортера й імпортованими формальними інститутами країни-експортера;

3) можливу економічну та політичну залежність від країни-експортера [5].

Основним фактором, що забезпечує успіх імпорту інститутів, є конгруентність формальних норм, які лежать в основі імпортованого інституту, і неформальних норм, які панують у країні-експортері.

Конгруентність інститутів – близькість загальних тенденцій розвитку. Конгруентність норм у ряді випадків призводить до їх конвергенції – сходження (аж до збігу) траєкторій інституціонального розвитку економічних систем різних країн [6].

Примітки

1. Поняття «імпорт інститутів» зустрічається в роботах зарубіжних економістів Д. Норта, Г. Мюрдаля, К. Ерроу, Т. Еггертссона, Д. Б'юкенена і Г. Таллока.

2. Приклад успішного імпорту інститутів дослідниками наводиться на основі робіт А. Сміта щодо введення конкурентного ринку в Англії.

3. Дослідник А. Олійник наводить приклад невдалого експерименту з відродження інституту аміну (наглядача на ринку), який існував у Тунісі в умовах персоніфікованого обміну і демонстрував свого часу високу результативність. Введений в наші дні інститут амінів перетворився на корупційний інструмент надання переваг одним учасникам обміну над іншими. В умовах персоніфікованого обміну таке було неможливо.

4. Країні-експортеру вигідно імпортувати свої інститути через спрощення економічної взаємодії в торгівлі, розширенні ринку збуту своїх товарів, створенні спільних підприємств, використанні єдиних торгових, технологічних та інституціональних стандартів. Водночас імпортер, виступаючи у ролі покупця, в результаті «конкуренції інститутів» може придбати товар за вигіднішою для себе ціною.

Це проявляється у перенесенні на країну-експортера частини витрат на імпорт інститутів: надання безоплатної гуманітарної допомоги, здійснення прямих і портфельних інвестицій в національну економіку (незважаючи на високі ризики), надання пільгових кредитів, міжнародної підтримки, створення сприятливих умов для зовнішньої торгівлі тощо.

5. Наприклад, економічні реформи, що проводилися у рамках «Вашингтонського консенсусу», передбачали імпорт економічних інститутів США в країни Азії і Латинської Америки; це забезпечувало додаткові переваги американським корпораціям при виході на ринки країн-реципієнтів.

Аналогічна ситуація складалася, коли Іспанія у XVI–XVII століттях імпортувала свої інститути в латиноамериканські колонії, Англія – в США тощо.

Прикладами імпорту інститутів (як успішних, так і не дуже) можуть бути економічні і політичні інститути в колишніх іспанських, португальських, англійських, французьких колоніях.

У XX столітті повоєнна відбудова Японії відбувалася з імпортуванням економічних інститутів США. Інтенсивний розвиток економіки в Південно-Східній Азії і деяких країн Латинської Америки відбувався внаслідок успішного запозичення деяких американських і західноєвропейських економічних інститутів, таких як банківська система, фінансові ринки.

6. В економіці термін «конвергенція» з'явився 1960–1970-х роках з появою декількох версій теорії конвергенції, розробленої спільно представниками інституціоналізму Франції, США, ФРН і Нідерландів. В основі

теорії лежала ідея створення під впливом науково-технічного прогресу змішаної суспільно-політичної системи, яка володіє одночасно рисами капіталізму і соціалізму.

Види конвергенції інститутів узагальнені в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3

Види конвергенції інститутів

Види конвергенції	**Зміст, наслідки конвергенції**
Позитивна	Веде до формування ефективних, оптимальних для суспільства інститутів
Негативна	Сприяє створенню неефективних інститутів
Еволюційна (Й. Шумпетер, Дж. Гелбрейт)	Аналізує зближення норм як динамічний процес
Статична (Ф. Перу)	Передбачає, що формальні і неформальні норми доповнюють одна одну
Гібридна (Я. Тінберген)	Являє собою взаємний вплив формальних і неформальних норм, у результаті чого виникає нова підсумкова траєкторія інституціонального розвитку, яка не збігається ні з траєкторією розвитку неформальних норм, ні з траєкторією розвитку формальних норм

9.6. Інституційне проєктування: сутність, принципи

Цілеспрямовані інституціональні зміни виникають і розповсюджуються тою чи іншою мірою відповідно до усвідомлено розробленого плану. Зазвичай, на рівні економіки в цілому автором подібного плану є держава в особі органу законодавчої чи виконавчої влади, або ж політична опозиція до діючої влади. Всередині економічних організацій автором такого плану виступає їх керівництво.

Формування цілеспрямованих інституціональних змін називається інституціональним проєктуванням.

«Інституціональне проєктування – діяльність, направлена на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано упроваджених у господарську поведінку» [1, с. 248].

Спроєктувати насамперед можна лише формальні правила.

Відповідно до підходу дослідника В. Тамбовцева інституціональне проєктування має здійснюватися з дотриманням таких принципів, які подано в таблиці 9.4.

Таблиця 9.4

Принципи інституціонального проєктування

Етапна повнота	Визначення мети проєкту, розробка варіантів досягнення мети, формування критеріїв відбору варіантів, вибір найкращого варіанта інституціонального проєкту, деталізація та оформлення обраного варіанта проєкту [2]
Компонентна повнота	За наявності наступних компонентів можлива продуктивна: об'єкта впливу, перетворення; засобів впливу на об'єкт; суб'єкта діяльності; знань про те, як за допомогою засобів змінювати об'єкт; цілей, мотивів і стимулів дій суб'єкта; умов, форм і способів поєднання перелічених вище компонентів, що дозволяють здійснити необхідні дії [3]
Достатня різноманітність стимулів	Необхідно створити таку конструкцію, в рамках якої дія, що передбачається проєктом, здійснювалася б із максимальною ймовірністю [4]
Максимальна захищеність від опортуністичної поведінки	Врахування інтересів і потреб реальних економічних агентів, включення їх у структуру інститутів, що проєктуються [5]
Співучасть	Найбільші шанси на «виживання» має той інститут, який формується за активної участі всіх зацікавлених суб'єктів на всіх етапах його проєктування [6]

Потрібно зазначити, що інституціональне проєктування можна представити як процес прийняття рішення, тобто процес вибору однієї, найкращої, альтернативи з багатьох можливих. Цей процес включає кілька етапів:

– виділення проблемної ситуації і формулювання проблеми;

– постановка мети рішення;

– формування можливих варіантів досягнення мети;

– визначення критеріїв порівняння та оцінки розроблених варіантів або альтернатив;

– порівняння варіантів і вибір серед них найкращого за відібраними критеріями;

– оформлення рішення відповідно до загальних вимог, які пред'являються до відповідного типу рішень. Загальною вимогою до всього процесу інституціонального проєктування, якщо воно здійснюється у демократичній країні, демократично обраною владою, від якого суспільство домагається служіння, є прозорість процесів інституціонального проєктування, їх публічність і відкритість для критики, тобто громадська експертиза.

Примітки

1. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. С. 287.

2. Визначення мети проєкту означає характеристику майбутнього бажаного стану економічних процесів, який повинен настати в результаті функціонування створюваного інституту.

Кожний варіант, що розробляється, повинен супроводжуватися прогнозною оцінкою трансакційних витрат.

На етапі формування критеріїв відбору варіантів скорочується кількість альтернатив, що розробляються. Таких критеріїв, як мінімум, має бути два: 1) забезпечення досягнення мети проєктування і 2) забезпечення мінімальних трансакційних витрат здійснення альтернативи.

3. Повний інституціональний проєкт повинен включати два підрозділи: компоненти інституту і компоненти, що забезпечують його створення та ув'язку і взаємодію з іншими існуючими інститутами.

4. Принцип інституціонального проєктування достатньої різноманітності стимулів пропонує способи стимулювання, спрощує структуру економічного інституту, знижує трансакційні витрати, робить цей варіант більш прийнятним.

5. Принцип максимальної захищеності від опортуністичної поведінки продовжує і розвиває принципи компонентної повноти проєкту і достатньої різноманітності стимулів.

6. Принцип співучасті припускає підхід, що найбільші шанси на «виживання» має той інститут, який формується при найширшій участі усіх зацікавлених суб'єктів на усіх етапах його проєктування.

9.7. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій

Інституціональні зміни можна розглянути на прикладі трансформації централізовано планованих економік у ринкові, що розпочалася в кінці 80-х – на початку 90-х рр. XX ст. в ряді країн. Інституціональні зміни мали різний масштаб, рівень. Вони торкнулися конституційних правил, а також множинних змін на рівні приватних інституціональних угод. Самі економічні реформи багато дослідників розглядають як своєрідні інституціональні зміни дискретного характеру.

Теоретично розроблено два сценарії трансформаційного переходу суспільства від однієї системи господарювання до іншої (наприклад від адміністративно-командної до ринкової) – неокласичний і неоінституціональний.

Неокласичний сценарій, який базується на основних положеннях неокласичної економічної теорії, передбачає розробку системи заходів державного регулювання, спрямовану на формування або імпорт нових інститутів, зміну існуючих формальних правил, в той час як неформальні норми залишаються поза увагою реформаторів.

Неоінституціональний сценарій, який розроблений у рамках неоінституціональної економічної теорії, передбачає зміну як формальних правил, так і неформальних норм (враховує вплив останніх на дієвість прийнятих законів). Ідеальним, відповідно до неоінституціонального підходу, є еволюційний процес формування інститутів, відповідно революційний (імпорт) є менш привабливим і повинен здійснюватися на базі ретельного вивчення існуючого інституціонального середовища.

Відмінність двох сценаріїв полягає не тільки в змісті реформ, а й у швидкості їх проведення.

Трансформаційні процеси в Україні розпочалися на початку 90-х років і відбувалися за неокласичним сценарієм, відповідно до якого передбачалося «створити ринкові інститути і забезпечити їх ефективне функціонування».

Ідеологи радикальних реформ, за підтримки ряду впливових міжнародних організацій (МВФ), діяли відповідно до теорії неолібералізму, яка у 1980-х роках була панівною.

Відповідно до неокласичного сценарію темпи і результати трансформаційного процесу залежать від таких чинників:

– стартових умов в економіці;

– переплетення зовнішніх і внутрішніх факторів;

– вибору урядом стратегії реформування;

– характеру і стійкості політичних інститутів;

– можливості прийняття урядом рішень в умовах неповної та недосконалої інформації;

– впливу із зовні на хід перетворень (позитивне і негативне) і т. ін.

Досвід трансформації української економіки свідчить про те, що створення нових інститутів (у цьому випадку, як було задумано реформаторами), «ринкового правового поля» не гарантує спонтанного формування ефективних інститутів.

Проведенню будь-якої реформи повинна передувати оцінка відповідних трансакційних витрат і передбачуваних вигод.

При неадекватній інституціональній структурі та віддалених від рівноваги початкових умов макроекономічна політика, стандартна для розвинених економік, сприяла формуванню інституціональних пасток.

Теоретично тривалість трансформаційного періоду залежить від швидкості створення нових інститутів, причому йдеться не тільки про формування нових формальних правил, але і неформальних норм. Лише за умови їх узгодження механізми примусу можуть забезпечувати дотримання формальних правил гри в суспільстві (або фактично реформ), тобто можуть бути ефективними.

Основна інституціональна проблема трансформаційного періоду полягає у тому, що темп змін і час, який повинен пройти між їх початком і досягненням певного результату, неможливо чітко встановити. Швидкість переходу як до ринкової, так і до будь-якої іншої системи великою мірою залежить від здатності людей переробляти, засвоювати і передавати нову інформацію [1].

Збіг, несуперечливий характер стимулів забезпечує швидкість і ефективність трансформації [2].

Основні труднощі інституціональних перетворень – неузгодженість існуючих неформальних норм з новими прийнятими формальними правилами, в результаті може виникати інституціональний конфлікт. Ніякі закони не будуть ефективно функціонувати, якщо вони не підкріплені неформальними відносинами.

Інституціональні перетворення мають сприяти виявленню та вирішенню проблеми подолання залежності від траєкторії попереднього розвитку, здійснюватися на таких принципах:

– реалізація тристоронньої взаємодії – держави, бізнесу і суспільства – дозволить не допустити виникнення розподільних змов, які різко знижують ефективність будь-яких форм модернізації;

– підвищення ефективності функціонування держави: залучати бізнес і суспільство до моніторингу виконання державних функцій, створювати стандарти надання послуг і налагоджувати зворотний зв'язок через незалежні суспільні інститути;

– при здійсненні реформ опиратися на принцип дотримання інтересів усіх груп, залучених до процесу модернізації;

– інституціональні перетворення повинні поєднуватися зі зниженням загального рівня трансакційних витрат, у тому числі шляхом легалізації існуючих прав власності.

Реформування економічної системи – це проблема вибору перспективної траєкторії розвитку, вибудовування часової послідовності інститутів, які відповідають певним вимогам і тому мають шанси на успіх.

У трансформаційній економіці в умовах інституціональної нерівноваги жоден інший агент, крім уряду, не здатний нести весь обсяг витрат щодо виходу з інституціональних пасток і приймати ефективні довгострокові рішення. Ні керуючі, ні колективи підприємств, ні приватні підприємці не мають достатньо тривалого горизонту планування.

Крім того, економічні агенти, які, не відчуваючи впевненості в майбутньому, ставлять перед собою короткострокові завдання, прагнуть до особистого збагачення, а «невидима рука» недосконалого ринку ще не вміє трансформувати егоїстичну поведінку в суспільно корисну.

Модернізація взаємодіє з великою кількістю інститутів. Проводити модернізацію одного інституту необхідно у взаємозв'язку з іншими, перш за все із взаємопов'язаними, які доповнюють один одного, тобто є комплементарними. Це дасть можливість державі активно формувати і підтримувати нове інституціональне середовище.

Підтримка і захист інститутів вимагає не тільки поліпшення роботи органів судової системи та державного управління, а й якісного вдосконалення інституціонального процесу за рахунок більш збалансованого і децентралізованого прийняття рішень, які відображають позиції як виконавчої, так і законодавчої влади, причому не тільки на загальнонаціональному, а й на регіональному рівні. Необхідність руху в цьому напрямі пов'язана з тим, що найбільш ефективні і стабільні ті інститути, які відображають інтереси більшої частини суспільства.

З огляду на масштаби інституціональних трансформацій у перехідній економіці особлива роль повинна приділятися державі, навіть якщо ці реформи спрямовані на скорочення державної участі в суспільному житті і в економіці [3].

Примітки

1. У своїй праці «Теорія бездіяльного класу» Т. Веблен робить висновок про те, що звичний спосіб мислення людей має тенденцію продовжувати своє існування невизначено довго, крім тих випадків, коли до його зміни примушують обставини.

Таким чином, успадковані інститути, спосіб мислення тощо є консервативним фактором. Т. Веблен називає його чинником соціальної інерції, психологічної інерції.

Опис суті процесу формування нових інститутів, точно помічена Т. Вебленом понад століття тому, знаходить своє підтвердження і при аналізі інституціональних змін сьогодні.

Суб'єктом інституціональних змін залишається індивід, який реагує на стимули, закладені в інституціональній системі. Якщо ці стимули протилежні тим, які насаджуються реформами, то можна говорити про те, що перетворення будуть протікати повільно і важко – напруга в економічній сфері трансформується у соціальну напруженість, а це бумерангом відображається на політичній сфері.

2. Це пояснюється тим, що інституціональні зміни складаються з «адаптацій» в рамках допустимих можливостей до кодексу правил, норм і примусу, які утворюють інституціональну систему.

Загальна стабільність цієї системи робить можливим обмін, що протікає в просторі і в часі.

Трансформації в інституціональній системі означають порушення системи обміну.

3. Одна з основних проблем трансформаційного періоду – здатність держави здійснювати інституціональні реформи, оскільки з «розвалом» інститутів вона не в змозі виконувати властиві їй функції.

У ситуації, що склалася в національній економіці в 1990-х роках, процеси реформ набули стихійного некерованого характеру, і можна говорити про «всеосяжний хаос» у всіх сферах життя суспільства:

– політики були зайняті вирішенням своїх особистих інтересів;

– економічні агенти діяли, повсюдно порушуючи законодавчо прийняті норми, які, в свою чергу, пролобійовані окремими групами інтересів;

– держава виявилася не спроможною виконувати свої зобов'язання у сфері забезпечення правопорядку, а також перед працівниками бюджетної сфери;

– фактично на місцях встановлюється «двовладдя», «тривладдя» тощо.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

9.1. Дуглас Норт про основні джерела інституційних змін

Інституціональна підсистема економічної системи схильна до постійних змін. Основна причина таких змін – невідповідність між уже сформованими інститутами і умовами зовнішнього середовища.

Сукупність сформованих формальних та неформальних правил визначає *інституціональний простір* цього суспільства. Ці правила задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії: у політиці, соціальній сфері, економіці та ін.

Інституціональна структура суспільства стимулює індивіда набувати ті знання і навички, які забезпечують йому в подальшому винагороду в певних рамках [1].

Інституціональне середовище може блокувати підприємливість і господарську активність, а також може робити більш привабливішою економічну діяльність, пов'язану *з перерозподілом доходів*. Тоді знання і навички розвиваються у дещо іншому напрямі: інститут піратства, інститут бюрократії тощо. В останньому випадку винагорода та інші економічні стимули визначаються не ефективними новаціями, пов'язаними з економічною діяльністю, а знаннями законів, за якими функціонує бюрократична система. Якщо індивіди не тільки адаптуються до цієї системи, а й намагаються її переглянути, то це означатиме, в разі успіху, зміну інституціонального середовища.

Інституціональні зміни виражаються у появі нових правил з відповідними механізмами їх забезпечення, а також зникнення старих, діючих правил.

Розглянемо, що ж спонукає учасників економічної діяльності змінити ситуацію, інституціональну структуру, зокрема, систему відносин власності як базового економічного інституту?

У рамках неоінституціонального аналізу механізм інституціональних змін був запропонований Д. Нортом [2].

Д. Норт виділив такі основні **джерела інституціональних змін: зміни у відносних цінах; технологічні інновації; зміни в смаках і перевагах людей; ідеологія.** Зміст перелічених джерел узагальнено в таблиці 9.5.

Отже, економічне зростання, що супроводжується зміною структури відносних цін, дає стимули до інституціональних змін, зокрема сформованої системи прав власності. Ці зміни супроводжуються відмовою від окремих форм організаційної та інституціональної взаємодії, які функціонували раніше, і прийняттям нових формальних правил, що їх опосередковують.

Боротьба ведеться за перегляд саме формальних правил (інститутів), які зафіксовані в письмовій формі і є об'єктом законотворчості. Перегляд формальних правил, що здійснюються політичним шляхом, в кінцевому рахунку, визначається економічними інтересами і веде до зміни економічних правил, або до перегрупування прав власності.

Таблиця 9.5

Основні джерела інституціональних змін

Джерела інституціональних змін	Зміст інституціональних змін
Зміни у відносних цінах	Зміни у відносних цінах приводять до інституціональних змін, які відновлюють економічну ефективність в економіці або сприяють її досягненню. Приклад: зміни у співвідношенні цін факторів виробництва (цін на землю і працю, працю і капітал, капітал і землю) змінюють стимули економічних агентів, які вступають у взаємодію один з одним. Нові відносні ціни створюють нові можливості отримання доходів, які вимагають інституціональних змін
Технологічні інновації, які, у свою чергу, ведуть до зміни відносних цін	Наслідком інституціональної зміни (прийняття закону) стає поява нової технології, оскільки ті, хто має намір користуватися ними, здійснюватимуть певні дії, які приведуть до цих змін
Зміни у смаках і перевагах людей	У суспільстві змінюються уявлення людей про те, які блага входять до складу повного споживчого набору нації. Історичний досвід показує, що в одних випадках інституціональні зміни приводили до підвищення ефективності (у цьому випадку певна група членів суспільства вигравала, і ніхто при цьому не програвав), а в іншому – зміни були перерозподільними за своєю природою: виграш однієї групи супроводжувався втратами для іншої. Можливий і крайній випадок, коли відбувається зниження економічної ефективності, коли перерозподіл багатства в результаті інституціональної зміни супроводжується пошуком ренти
Ідеологія	Сукупність системно впорядкованих поглядів, на основі яких усвідомлюються і оцінюються відносини людей між собою, а також до навколишнього світу. Невідповідність між практичним досвідом і попередньою ідеологією приводить до зміни ідеологічних поглядів

Примітки

1. Наприклад, інституціональне середовище ринкової економіки (у першу чергу інститут приватної власності), створивши відповідні стимули, зробило найбільш привабливою діяльність зі створення багатства і зіграло вирішальну роль у формуванні певного типу знань. Ці знання визначалися прагненням до пошуку нових продуктів, нових технологій, нових організаційних форм. За висловом відомого австрійського економіста Й. Шумпетера, нові комбінації факторів виробництва отримали назву нововведень.

Д. Норт – представник неоінституціонального напряму – також звертає увагу на те, що такі інститути, як патентне право, закони про комерційну таємницю та інші нормативні акти, що мали місце при формуванні економіки ринкового типу, підвищили прибутковість інновацій, а також привели до створення «промислового винаходу».

2. Дуглас Норт сформулював ключові положення теорії інституціональних змін:

1) генератором інституціональних змін є конкурентна взаємодія інститутів і організацій;

2) для виживання і перемоги в конкурентній боротьбі організації, фірми повинні інвестувати у знання; характер і направленість цих знань залежить від розумових уявлень гравців; вибрані економічними агентами знання приведуть до поступової зміни існуючих інститутів;

3) індивід зацікавлений в отриманні того типу знань, який приведе до максимізації його очікуваної корисності в даних інституціональних умовах;

4) більшість змін інститутів відбувається поступово і зазнає дії «ефекту залежності від попередньої траєкторії розвитку»; основними причинами виникнення цього ефекту є наявність сітьових зовнішніх ефектів, які передбачають тісний взаємозв'язок існуючих інститутів, взаємозалежність інститутів, позитивний ефект масштабу.

9.2. Методики аналізу конкретних наслідків імпорту інститутів

Аналіз можливості існування позитивної конвергенції (сходження траєкторій) між існуючими неформальними інститутами і формальними, що вводяться, здійснюється за допомогою визначених методик вимірювання характеру і ступеня конгруентності інститутів.

Методики вимірювання конгруентності інститутів узагальнено в таблиці 9.6.

Таблиця 9.6

Методики вимірювання конгруентності інститутів

Назва методик	Характеристика методик
Юридична	Дає оцінку перспектив впровадження в правову систему елементів інших правових систем, тобто передбачає, що правові норми, які імпортуються, будуть ефективні, якщо вони подібні існуючим
Методика Дж. Хофстеда	Оцінює можливість використання одних і тих же методів і прийомів управління у країнах із різними управлінськими культурами. Передбачає вимір сумісності між формальними і неформальними нормами за такими параметрами: дистанція влади, індивідуалізм (або колективізм), порівняння за шкалою «чоловіча–жіноча» стать [1]
Методика С. Корнела і Дж. Колта	Надає можливість визначити ступінь сумісності формальних інститутів влади і неформальних норм, які регулюють владні відносини. При цьому аналізуються такі параметри: структура влади, владні повноваження, місце інститутів влади в соціальній структурі, джерело влади [2]
Методика порівняння норм формального інституту, що імпортується з пануючими в суспільстві нормами неформального інституту	Визначається ступінь неузгодженості формальних інститутів ринку з квазіринковими неформальними нормами. Залежить від таких характеристик економічних суб'єктів: ступеня їх взаємної довіри; їх здатності до симпатії і емпатії; раціональності поведінки

Потрібно зазначити, що інституціональне середовище трансформаційної економіки відрізнялося від інституціонального середовища ринкової економіки розвинених країн тим, що не могло не привести до виникнення неадаптації – процесу, що означав відхід зі сфери дії нових формальних правил через створення «гібридних» моделей поведінки. Нові моделі поєднували в собі нові ринкові способи взаємовідносин людей з уже звичними доринковими способами. Особливо яскраво ці дві різноспрямовані тенденції виявлялися у перші роки економічних перетворень.

Примітки

1. Методика Дж. Хофстеда передбачає вимір дистанції між формальними і неформальними нормами за такими параметрами:

а) параметр «індивідуалізм – колективізм» характеризує ступінь, коли громадяни даної країни вважають за краще діяти в своїх особистих інтересах, а не підкорятися інтересам певної групи;

б) дистанція влади – визнана або допустима ступінь нерівності між керівництвом і підлеглими. Показник, за допомогою якого вимірюють ступінь прийняття членами суспільства ієрархії, називається Power Distance Index (PDI) (Індекс дистанції влади). Чим більш авторитарне суспільство, тим вищим є цей показник. Чим демократичніше суспільство – тим він нижчий.

в) сприйняття невизначеності має на увазі легкість, з якою люди прагнуть уникати змін, невизначеності і пов'язаних з ними ризиків;

г) порівняння за шкалою «чоловіча – жіноча» стать характеризує ступінь поділу і закріплення в суспільстві соціальних ролей і трудових функцій між чоловіками і жінками;

д) часовий горизонт орієнтації на майбутнє (короткий–довгий, тривалий).

2. Методика С. Корнела і Дж. Колта визначає ступінь сумісності неформальних норм, які регулюють владні відносини в суспільстві і панівних формальних інститутів влади. Чим більше суперечливі їхні вимоги один до одного, тим більше люди прагнуть ігнорувати формальні правила, замінюючи їх неформальними. Наприклад, протягом десятиліть мексиканські президенти обираються не згідно зі статтями конституції, виборчого права або партійних статутів, а за принципом dedazo («великий палець») – неписаних правил гри, які давали чинному президенту право вибирати собі наступника, визначали коло кандидатів і забороняли потенційним кандидатам відкрито заявляти про свої претензії. В Японії «жорсткі, але неписані правила» амакудару («небесне походження»), згідно з яким відставні державні чиновники нагороджуються провідними посадами в приватних корпораціях, пережили десятиліття адміністративних реформ. У Середній Азії правилами гри стали норми на основі кланових відносин.

Список рекомендованих джерел для поглибленого вивчення теми

1. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 189 с.

2. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

3. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

4. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е издание, переработанное и дополненное. – М. : Юрайт, 2014. – 470 с.

5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / Д. Норт. – М. : Изд-во ГУ-ВШЭ, 2010.

6. Гульбина Н.И. Теория институциональных изменений Д. Норта [Электронный ресурс] / Н. И. Гульбина. – Режим доступа : http://journals.tsu.ru/uploads/import/793/files/283-123.pdf.

7. Николюк О. М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття / О. М. Николюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5.

Тренінг для закріплення отриманих знань

Запитання

1. У чому сутність еволюційного варіанта розвитку інститутів?

2. Які із перелічених ознак є характерними для реальних інституційних змін:

а) реальна інституціональна зміна відбулася, якщо не спостерігається ніяких санкцій за відхилення поведінки від «старої» норми;

б) інституціональні зміни мають ймовірнісний (стохастичний) характер, тобто будь-які санкції завжди настають тільки з певною ймовірністю;

в) інституціональні зміни мають точку відліку, яку можна визначити як інституціональну рівновагу, тобто ситуацію, коли при даному співвідношенні сил гравців, даному наборі контрактних відносин, що утворюють економічний обмін, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витрачати ресурси на зміну угод.

Завдання

1. Прочитайте текст та зробіть рисунок:

«Еволюційні зміни на макрорівні:

– мають хвилеподібний характер, пов'язаний зі зміною поколінь продуктів, фірм, а іноді зі зміною технологічного укладу (сукупність технологій, характерних для певного рівня розвитку виробництва), на якому базується економічна система;

– зародження нової хвилі відбувається в окремих ланках економічної системи, в яких окремі економічні суб'єкти – інноватори – здійснюють нововведення, потенційно здатні підвищити ефективність господарських процесів;

– деякі інновації не виправдовують очікувань, інші – доводять свою життєздатність: останні копіюються іншими економічними суб'єктами – імітаторами;

– починається процес дифузії інновацій та інноваційна хвиля набирає силу; залежно від поширення інноваційна хвиля починає впливати на суміжні галузі, в результаті чого перебудовується уся економіка».

2. За допомогою схеми відобразіть класифікації інституційних змін.

Множинність вибору

1. Що є характерним для еволюційних змін:

а) поступовість, поєднання нового зі старим;

б) поступове витіснення старого новим свідчить про його ефективність;

в) розвиток у такому випадку є менш інтенсивним, але економічна система набуває додаткової стійкості.

2. Зміни яких компонентів інституту дають підстави стверджувати про інституціональну зміну:

а) базового правила;

б) правила примусу або покарання;

в) суб'єктів базового правила;

г) гарантів базового правила;

д) ситуацій, в яких діє базове правило;

е) ситуацій, які вважаються порушенням базового правила.

3. Що з переліченого є варіантом, способом зміни інститутів:

а) реставрація – можливість повернення старих інститутів;

б) заміщення – усунення старих і поява нових інститутів;

в) імпорт – запозичення інститутів інших країн, наприклад інституту фондового ринку;

г) добудова – створення відсутніх економічних інститутів, наприклад дворівневої банківської системи;

д) адаптація – пристосування старих інститутів до нових умов;

е) вирощування – зародження нових інститутів, неформальних традицій, звичаїв.

Так-ні

1. Еволюційний характер розвитку має інерційний характер. Ця інерційність називається залежністю від попередньої траєкторії розвитку або ефектом історичної обумовленості розвитку:

а) так;

б) ні.

2. Для еволюції на мікрорівні характерним є те, що суб'єкти економічної діяльності цього рівня діють в умовах невизначеності, коли невідомий не тільки точний результат їх дій, але і ймовірність того чи іншого результату.

а) так;

б) ні.

3. В умовах невизначеності виділяються дві стратегії поведінки економічних суб'єктів:

а) стратегія проб і помилок;

б) імітація.

4. Поширення хвилі інновацій пов'язано з так званим «творчим руйнуванням», витісненням з економіки представників старого господарського устрою за рахунок більшої ефективності представників нового.

а) так;

б) ні.

5. Еволюційний варіант розвитку інститутів полягає, перш за все, у підкріпленні неформальних норм силою закону, тобто перетворенню їх у формальні:

а) так;

б) ні.

ТЕСТИ (ЗАКРИТА ФОРМА), ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Автор найбільш розповсюдженого в неоінституціональній теорії визначення терміна «інститут» (instituti): «встановлені людьми обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію. Вони включають в себе як неформальні (заборони, табу, звичаї, традиції, кодекси честі та ін), так і формальні правила (конституції, закони, права власності тощо), а також систему санкцій за їх недотримання»:

а) Т. Веблен;

б) Д. Норт;

в) Дж. Коммонс;

г) Дж. Ходжсон.

2. Сукупність правил, які структурують у просторі й часі обмін між економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав, узятих зобов'язань, і вказівки щодо механізмів їх виконання:

а) правило;

б) контракт (contracts);

в) норма;

г) інститут.

3. Базовий регулятор (стандарт) взаємодії людей, що визначає їхнє поводження в різних ситуаціях. Причому виконання норми може бути як добровільним, так і ґрунтуватися на санкціях:

а) правило;

б) інститут;

в) норма (norm, rule);

г) контракт.

4. Прагнення людини до максимального задоволення потреб з урахуванням не тільки зовнішніх, але й внутрішніх обмежень, пов'язаних з його діями у світі обмежених ресурсів:

а) повна раціональність;

б) ірраціональність;

в) обмежена раціональність (bounded rationality);

г) абсолютна раціональність.

5. Сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві:

а) норми;

б) права (rights);

в) санкції;

г) правила.

6. Загальновизнані й захищені моделі або зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) певні види дій одного індивіда (або групи людей) за умови їхньої взаємодії з іншими людьми або групами:

а) норми;

б) правила (rules);

в) права;

г) санкції.

7. Правила, які є основою виникнення прав власності, безпосередньо визначають форми організації господарської діяльності, у їх межах економічні агенти укладають інституціональні угоди й приймають рішення про використання ресурсів:

а) правила політичні;

б) правила економічні;

в) правила соціальні;

г) правила духовні.

8. Правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і писемній формі; явно виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави:

а) правила неформальні;

б) правила формальні (тверді);

в) правила несанкціоновані;

г) правила внутрішні.

9. Правила, які обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі; захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду тощо):

а) правила формальні;

б) правила неформальні (м'які);

в) правила санкціоновані;

г) правила зовнішні.

10. Вивчення взаємодії економічних суб'єктів у сучасній ринковій економічній системі – це предмет навчальної дисципліни:

а) інституціональної економіки;

б) мікроекономіки;

в) макроекономіки;

г) глобальної економіки.

11. Правила або норми, які діють у суспільстві або окремих його групах і не є індивідуальними звичками:

а) індивідуальні інститути;

б) соціальні інститути;

в) інститути розвитку;

г) інститути санкціоновані.

12. Один із напрямів сучасного інституціоналізму, основою якого виступає синтез теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму та неокласики; його представники оперують поняттям «інститут» з нових, відмінних від традиційного інституціоналізму позицій:

а) старий інституціоналізм;

б) неоінституіоналізм;

в) «класичний інституціоналізм»;

г) традиційний інституціоналізм.

13. Новітній напрям сучасної інституціональної теорії, який є результатом поєднання основ традиційного інституціоналізму з суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики, «жорстке» теоретичне ядро якої зазнало значних видозмін:

а) старий інституціоналізм;

б) новий інституціоналізм;

в) традиційний інституціоналізм;

г) «класичний» інституціоналізм.

14. Один із напрямів неоінституціоналізму, представники якого розглядають будь-які організації (від фірми до держави) як складну мережу явних або неявних контрактів:

а) економічна теорія прав власності;

б) економічна теорія контрактів;

в) теорія трансакційних витрат;

г) теорія суспільного вибору.

15. Один із напрямів неоінституціоналізму, що виступає теоретичною основою системного аналізу прав власності та регулювання доступу до рідкісних ресурсів:

а) теорія трансакційних витрат;

б) економічна теорія прав власності;

в) економічна теорія контрактів;

г) теорія суспільного вибору.

16. Методологічний принцип традиційного інституціоналізму, згідно з яким природа та механізм суспільного розвитку пояснюються інституціональними факторами; розвиток суспільства вважається не спонтанним процесом, а таким, хід та рамки якого детерміновані саме інститутами та їх еволюцією:

а) еволюційний принцип в аналізі економічних явищ;

б) принцип інституціонального детермінізму;

в) системний підхід до розгляду економічних процесів;

г) методологічний холізм.

17. Методологічний принцип (підхід) економічних досліджень інституціоналістів, суть якого полягає у синтезі економічного знання з іншими галузями суспільствознавства:

а) еволюційний підхід;

б) міждисциплінарний підхід;

в) системний підхід;

г) мікроекономічний підхід.

18. Відсутність вичерпної інформації, особливо в тих випадках, коли дії однієї сторони не можуть бути контрольовані іншими сторонами:

а) надлишок інформації;

б) неповнота інформації;

в) асиметрія інформації;

г) різноплановість інформації.

19. Один із напрямів неоінституціоналізму, запроваджений Д. Нортом, що сформувався як наслідок застосування теорій інститутів, трансакційних витрат та прав власності до аналізу історичного процесу економічного розвитку:

а) традиційний інституціоналізм;

б) нова економічна історія;

в) новий інституціоналізм;

г) неоінституціоналізм.

20. Один із напрямів інституціоналізму, запроваджений Дж. Гелбрейтом, представники якого як об'єкти дослідження розглядають «суспільство добробуту», місце і роль в економічному житті НТР, інформації, влади, політики тощо:

а) традиційний інституціоналізм;

б) соціальний (індустріально-технологічний) інституціоналізм;

в) емпіричний інституціоналізм;

г) соціально-правовий інституціоналізм.

21. Один із напрямів економічної теорії, що сформувався у 20–30 рр. XX ст. як альтернатива неокласичному напряму, представники якого наголошують на необхідності дослідження усієї сукупності соціально-економічних інститутів, які розглядають в історичному контексті та у взаємозв'язку і взаємообумовленості:

а) неоінституціоналізм;

б) традиційний (класичний, «старий» американський) інституціоналізм;

в) соціальний інституціоналізм;

г) емпіричний інституціоналізм;

22. Один із напрямів неоінституціоналізму, представники якого вивчають трансакції (угоди) та пов'язані із ними витрати:

а) перехідна економіка;

б) трансакційна економіка (transactions cost economics);

в) командна економіка;

г) корпоративна економіка.

23. Процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного та політичного регулювання:

а) інституціональні зміни;

б) інституціоналізація;

в) інституціональні реформи;

г) розвиток інституціональних структур;

д) зміни інституціонального середовища.

24. Процес переходу з одного стану інституціональної системи в інший, що супроводжується трансформацією формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їх дотриманням:

а) інституціональний порядок;

б) інституціональний хаос;

в) інституціональні зміни;

г) інституціональні «провали».

25. Сукупність формальних і неформальних інститутів країни, що утворюють базис для процесів виробництва, обміну й розподілу, тобто умови, у яких здійснюється будь-яка, в тому числі й економічна діяльність:

а) інституціональна система;

б) інституціональне середовище;

в) інституціональна трансформація;

г) «інституціональна пастка».

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

а) інституціональне середовище;

б) інституціональна система;

в) інституціональний порядок;

г) інституціональна структура.

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

а) інституціональна система;

б) інституціональна структура;

в) інституціональне середовище;

г) інституціональний порядок.

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

а) соціальні технології;

б) політичні технології;

в) інституціональні технології;

г) інформаційно-комунікаційні технології.

29. Договори між індивідами й господарськими одиницями, що визначають способи їхньої кооперації й конкуренції:

а) корпоративні угоди;

б) ринкові угоди;

в) інституціональні угоди;

г) трансакції.

30. Ситуація співіснування старих і нових правил та норм господарювання в перехідних економіках:

а) інституціональний порядок;

б) інституціональний хаос (або інституціональний вакуум);

в) траєкторія інституціональних змін;

г) інституціоналізація.

31. В основі системи економічних прав лежить:

а) право екологічне;

б) право фінансове;

в) право власності;

г) право на освіту.

32. Форма залучення ресурсу до господарського обігу, коли ex ante – ступінь виключності – дорівнює нулю:

а) відкритий доступ (free access, common property);

б) обмежений доступ;

в) режимний доступ;

г) заборонений доступ.

33. Ситуація, в якій жоден із економічних агентів не може виключати інших з доступу до цього блага:

а) обмежений доступ;

б) вільний доступ (free access, common property);

в) режимний доступ;

г) заборонений доступ.

34. Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключність доступу існує не тільки для аутсайдерів, але й для інсайдерів:

а) спільна власність;

б) державна власність;

в) індивідуальна власність;

г) приватно підприємницька власність.

35. Режим використання обмежених ресурсів, у межах якого виключним правом володіє група людей:

а) комунальна власність;

б) державна власність;

в) приватно підприємницька власність;

г) спільна власність.

36. Сфера, в якій економічна діяльність здійснюється поза рамками закону, тобто перебуває поза державним контролем та обліком, а угоди відбуваються без використання правових норм і формальних правил господарського життя:

а) корпоративна економіка;

б) нелегальна (тіньова) економіка;

в) глобальна економіка;

г) трансакційна економіка;

37. Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключне право належить окремому індивіду:

а) державна власність;

б) приватна власність;

в) комунальна власність;

г) кооперативна власність.

38. Дозволені й захищені від перешкод до їх здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп:

а) економічні права;

б) права власності;

в) права соціальні;

г) права індивідуальні.

39. Створення режиму виключності для окремого індивіда чи групи, метою якого є зміна поведінки господарюючих осіб так, щоб вони приймали оптимальні рішення щодо обмежених ресурсів, і реалізація за допомогою визначення суб'єкта й об'єкта права, набору правочинностей, якими володіє суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їх дотримання:

а) диверсифікація прав власності;

б) специфікація прав власності;

в) розпорошення прав власності;

г) концентрація прав власності.

40. Результат існування режиму відкритого доступу до ресурсу, відповідно до якого весь дохід (або його частина) від цього ресурсу розсіюється:

а) недовикористання ресурсу;

б) надвикористання ресурсу (tragedy of commons);

в) неефективне використання ресурсу;

г) нераціональне використання ресурсу.

41. Вид ресурсів, який має цінність лише за одного варіанта застосування; в інших обставинах їх властивості не можуть бути використані і ресурс втрачає свою цінність:

а) загальні;

б) обмежені;

в) абсолютно специфічні;

г) необмежені.

42. Поняття «трансакція» було введено в економічну науку:

а) Дж.Р. Коммонсом;

б) О. Уільямсоном;

в) Р. Коузом;

г) Д. Нортом.

43. Автор, який запропонував таке визначення трансакції: «Трансакція має місце тоді, коли товар або послуга переходить від заключного етапу одного технологічного процесу до вихідного етапу іншого, суміжного з першим. Закінчується одна стадія діяльності й починається інша»:

а) Дж. Р. Коммонс;

б) О. Уільямсон;

в) Р. Коуз;

г) Д. Норт.

44. Автор, який запропонував таке визначення поняття «трансакційні витрати»: тобто «витрати збору і обробки інформації, витрати ведення переговорів і прийняття рішення, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту»:

а) Дж.Р. Коммонс;

б) О. Уільямсон;

в) Р. Коуз;

г) Д. Норт.

45. Витрати, що виникають у процесі обміну правами власності індивідів в умовах неповної інформації або захищають їх за тих самих умов; становлять відносну цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій (для планування, укладання й виконання, адаптації й контролю за виконанням поставлених завдань у різних структурах, що упорядковують відносини між економічними агентами, які здійснюють обмін правами власності й свобод):

а) середні витрати;

б) граничні витрати;

в) трансакційні витрати (transaction cost);

г) змінні витрати.

46. Трансакційні витрати, необхідні для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода (витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне виміру, на здійснення заходів, що мають на меті убезпечити сторону від помилок вимірювання, втрати від цих помилок):

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати ведення переговорів;

в) витрати вимірювання;

г) витрати пошуку інформації.

47. Трансакційні витрати, пов'язані з контролем за дотриманням умов угоди і запобіганням опортунізму, тобто відхиленню від цих умов:

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки (cost of opportunistic behavior);

в) витрати пошуку інформації;

г) витрати вимірювання.

48. Трансакційні витрати, пов'язані з утриманням судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у процесі виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту:

а) витрати пошуку інформації;

б) витрати вимірювання;

в) витрати специфікації та захисту прав власності (cost specification and protection of property rights);

г) витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки.

49. Трансакційні витрати, що відображають витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди:

а) витрати специфікації і захисту прав власності;

б) витрати пошуку інформації;

в) витрати вимірювання;

г) витрати укладання угод.

50. Теорія, яка розглядає фірму переважно у технологічних термінах як набір виконуваних виробничих планів; роботою фірми керує менеджер, який купує ресурси і продає готову продукцію, вироблену фірмою; добробут власника фірми вимірюється прибутком або ринковою цінністю фірми:

а) класична економічна теорія;

б) неокласична економічна теорія;

в) неоінституціональна економічна теорія;

г) еволюційна економічна теорія.

51. Підхід до пояснення фірми, який дозволяє відповісти на питання, чому в економіці існують різні типи організацій: приватнопідприємницькі фірми, великі корпорації (відкриті і закриті), державні компанії, некомерційні організації:

а) макроекономічний;

б) інституціональний;

в) мікроекономічний;

г) неокласичний.

52. Підхід до пояснення фірми, який дозволяє провести порівняння їх відносних переваг і недоліків і відповісти на питання, чи відрізняється поведінка фірми залежно від того, кому належать права власності, – тим, хто інвестував капітал, державі чи працівникам:

а) інституціональний;

б) еволюційний;

в) неокласичний;

г) монетарний.

53. Про яку форму ділового підприємства йдеться, коли її власник володіє повним набором прав власності: правом на залишковий дохід, правом наймати і звільняти членів команди (правом контролювати фірму), правом продажу перших двох прав:

а) державну компанію;

б) приватно підприємницьку фірму;

в) некомерційну організацію;

г) велику корпорацію.

54. Про переваги якої форми підприємства йдеться: не виникає проблеми спільної власності і, як наслідок, відсутність проблеми «безбілетника», відсутність проблем, пов'язаних з відносинами принципала і агента; відсутність проблем мотивації, бо у підприємця вагомі стимули до того, щоб ефективно управляти підприємством:

а) про переваги некомерційної організації;

б) про переваги приватно підприємницької фірми;

в) про переваги державної компанії;

г) про переваги корпорації.

55. Про недоліки якої форми підприємства йдеться: існує проблема недостатнього інвестування; високі ризики; труднощі, пов'язані з зовнішнім інвестуванням, бо відповідальність обмежується його майном:

а) про недоліки приватно підприємницьої фірми;

б) про недоліки державної компанії;

в) про недоліки великої корпорації;

г) про переваги державної компанії.

56. Хто із науковців на питання про причини виникнення фірми відповів, що ціновий механізм, який координує діяльність людей на ринку не є безплатним: коли витрати, пов'язані з його використанням (витрати пошуку партнерів і інформації про ціну, витрати ведення переговорів, витрати перегляду контрактів у зв'язку зі зміною умов), стають надто високими, тоді ринковий механізм замінюється іншим механізмом координації, що базується на системі команд і вказівок; цей механізм також не безплатний, його використання пов'язано з витратами:

а) О.Уільямсон;

б) Р. Коуз;

в) Ф. Найт;

г) Д. Норт.

57. Хто із науковців виникнення фірми пояснює вигодами від роботи у команді: виробництво, в якому використовується декілька типів ресурсів; продукт команди – це щось більше, ніж сума результатів кожного включеного в команду ресурсу; ресурси, що використовуються у виробництві, не належать одній особі. Під час роботи у команді виникає синергія – більший ефект цілого, ніж сума ефектів частин. Загальний випуск команди може бути більшим, ніж сума індивідуальних вкладів, вироблених окремо кожним:

а) Р. Коуз;

б) Алчіан і Демсетц;

в) Д. Норт;

г) А. Берлі і Г. Мінз;

58. Основна проблема, яка існує під час роботи у команді:

а) проблема «безбілетника»;

б) проблема виміру внеску окремих її членів;

в) проблема постконтрактного опортунізму;

г) проблема стимулів усередині фірми.

59. Теорії, які випливають з того, що укладення досконалого контракту неможливо, тому виникає необхідність у такій його адаптації до умов, що змінюються, які не були передбачені в контракті:

а) теорії фірми, засновані на моделі «принципал-агент»;

б) теорії фірми, засновані на ідеї про неповноту контрактів;

в) теорії трансакційних витрат;

г) теорії прав власності;

60. Трансакційні витрати всередині фірми, які включають такі елементи: управлінські витрати (розподіл завдань); витрати збору і обробки інформації; витрати комунікації (втрати часу від затримки інформації про хід комунікації, витрати, пов'язані неакуратною або недостатньою інформацією, приховуванням інформації):

а) мотиваційні трансакційні витрати;

б) координаційні трансакційні витрати;

в) трансакційні витрати виміру внеску окремих працівників;

г) трансакційні витрати контролю працівників.

61. Трансакційні витрати всередині фірми, що включають: втрати від ухиляння працівників, виміру внеску окремих працівників, контролю працівників:

а) координаційні трансакційні витрати;

б) мотиваційні трансакційні витрати;

в) управлінські трансакційні витрати;

г) трансакційні витрати комунікації.

62. Групи людей, об'єднаних загальними цілями, місцем проживання, бюджетом і зазвичай сімейно-родинними зв'язками; може складатись з однієї людини; господарство, господарська одиниця, що максимізує свій добробут у рамках двох основних обмежень: грошового бюджету і бюджету часу:

а) домашнє господарство (у найбільш широкому розумінні);

б) корпорація;

в) холдинг;

г) фірма.

63. Організація, яка, з одного боку, побудована на основі владних відносин, які мають простий та персоніфікований характер, а з іншого – яка за своїми характеристиками наближається до контракту про найм із чітко визначеними правами та обов'язками її членів:

а) акціонерне товариство;

б) домашнє господарство;

в) фірма;

г) родина.

64. Неформальний інститут, обсяг та характер діяльності якого не унормований законодавчими або нормативними актами, а регулюється звичаями та традиціями того чи іншого суспільства:

а) інститут ринку;

б) інститут домашнього господарства;

в) інститут держави;

г) інститут фірми.

65 Теорія, що, на відміну від неокласичного підходу, базується на аналізі домогосподарства як організації, відмінної від інших (фірми та держави), та розглядає інституціональні взаємодії її учасників:

а) інституціональна теорія фірми;

б) інституціональна теорія домогосподарства;

в) інституціональна теорія корпорації;

г) теорія інституціональних змін.

66. Теорія, що ґрунтується на положеннях про методологічний індивідуалізм, максимізацію корисності та раціональний вибір учасників домогосподарства поза зв'язком із владними відносинами (тобто не як організація):

а) класична економічна теорія;

б) неокласична теорія домогосподарства;

в) інституціональна економічна теорія;

г) неоінституціональна економічна теорія.

67. Сфера, що узгоджується із зайнятістю на мікро- і сімейних підприємствах. Її основною відмінністю від економіки легальної є відсутність формальної реєстрації, що дозволяє не обмежувати себе рамками законодавства і не платити податки:

а) інтелектуальна економіка;

б) неформальна економіка;

в) командна економіка;

г) трансформаційна економіка.

68. Одиниця координації, яка побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним з її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями другому учаснику (принципалу):

а) домогосподарство;

б) організація;

в) корпорація;

г) акціонерне товариство.

69. Соціально санкціоноване і відносно постійне об'єднання людей, які пов'язані родинними зв'язками, зазвичай (але необов'язково) проживають під одним дахом й необов'язково мають спільний бюджет; не може складатись з однієї людини:

а) домогосподарство;

б) родина;

в) фірма;

г) корпорація.

70. Слідування шаблону, застарілим правилам та навичкам; усталені стереотипи або передбачувані зразки поведінки, які можна вважати способом компактного зберігання знань та навичок, потрібних людині:

а) правила;

б) рутини (routine);

в) норми;

г) закони.

71. Дохід, незаконно отриманий державним чиновником, що використовує своє посадове становище для одержання цього доходу (хабарів, подарунків тощо):

а) економічна рента;

б) бюрократична рента (bureaucratic rent);

в) політична рента;

г) соціальна рента.

72. Автором визначення держави (state) як організації, що володіє порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, чиї межі визначені її здатністю обкладати податком підданих, є:

а) Р. Коуз;

б) Д. Норт;

в) О. Уільямсон;

г) М. Олсон.

73. Один із головних інститутів суспільства, точніше система інститутів влади й управління, що підтримує стабільність суспільства й бере участь у здійсненні інституціональних перетворень:

а) домогосподарство;

б) держава;

в) фірма;

г) кооператив.

74. Модель держави, в якій держава розглядається як бандит-гастролер, що відвідує різні райони країни з метою отримання максимальної короткострокової наживи:

а) контрактна держава;

б) гастролюючий бандит;

в) експлуататорська держава;

г) демократична держава.

75. Держава, що використовує монополію на насильство для максимізації власного доходу (податкових надходжень), доходу групи, яка контролює державний апарат:

а) економічна держава;

б) експлуататорська держава;

в) демократична держава;

г) контрактна держава;

76. Неефективна стійка норма (неефективний інститут у термінах неоінституціональної теорії), що самопідтримується, або стійкі негативні інституціональні наслідки певних макроекономічних рішень:

а) провал держави;

б) інституціональна пастка;

в) провал ринку;

г) провал контракту.

77. Держава, що використовує монополію на насильство тільки в рамках делегованих їй громадянами правочинностей і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як свій обов'язок «порядок в обмін на податки»:

а) економічна держава;

б) контрактна держава;

в) експлуататорська держава;

г) демократична держава.

78. Особлива система й практика реалізації інтересів окремих організацій і різноманітних груп громадськості шляхом цілеспрямованого впливу на законодавчі й виконавчі органи державної влади:

а) аутсорсінг;

б) лобізм (від англ. lobby, що означає «закрите приміщення для прогулянок, коридор, вестибюль, кулуари»);

в) логролінг;

г) контролінг.

79. Практика взаємної підтримки політичних діячів різної орієнтації, що допомагають один одному домагатися потрібних рішень шляхом «торгівлі голосами» (за принципом «я голосую за тебе, а ти – за мене»), у результаті чого можуть прийматися рішення, що приносять вигоду окремим групам тиску:

а) контролінг;

б) логролінг (logrolling, дослівно «перекочування колод»);

в) аутсорсінг;

г) лобізм.

80. Модель експлуататорської держави, в якій держава розглядається як бандит, який розраховує на довготривале оббирання людей, що проживають на контрольованій ним території:

а) економічна держава;

б) осілий бандит;

в) демократична держава;

г) контрактна держава.

81. Дохід, джерелом якого є особливі урядові пільги, субсидії й інші привілеї, отримані деякими групами у результаті лобізму:

а) соціальна рента;

б) політична рента (political rent);

в) індивідуальна рента;

г) колективна рента.

82. Нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, що прийняті в суспільстві:

а) державне регулювання економіки;

б) провали (фіаско) держави (failures of the state);

в) управління державною власністю;

г) державний фінансовий контроль.

83. Теорія, що трактує виникнення держави необхідністю запобігання деградації суспільства у стан війни. Згідно з цією теорією держава є знаряддям домінуючої групи або класу, а її основною функцією є отримання доходу шляхом перерозподілу останнього від громадян на користь тих, хто при владі:

а) теорія суспільного договору Дж. Локка;

б) теорія експлуатації Т. Гоббса;

в) теорія суспільного вибору;

г) теорія прав власності.

84. Теорія, що трактує виникнення держави необхідністю отримання економії від масштабу: створення держави дає змогу індивіду витрачати меншу кількість ресурсів на захист своєї власності й тим самим збільшувати багатство суспільства. Згідно з цією теорією держава є певним первісним контрактом, у якому вона відіграє роль третейської сторони, що гарантує дотримання його умов і забезпечує визнання права індивіда на певні ресурси його іншими учасниками в обмін на певні ресурси:

а) теорія експлуатації Т. Гоббса;

б) теорія суспільного договору Дж. Локка;

в) теорія суспільного вибору;

г) теорія експлуататорської держави.

85. Теорія, що описує основні проблеми функціонування реальних ринків в умовах асиметрії інформації, аналізує різні типи контрактних стосунків, проблеми несприятливого вибору, шантажу і моральних ризиків, а також контрактні можливості їх рішення:

а) теорія трансакційних витрат;

б) теорія контрактів;

в) теорія прав власності;

г) теорія інституціональних змін.

86. Правило, що структурує в просторі і в часі обмін між двома (або більшою кількістю) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав та узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання:

а) норма;

б) контракт (contract);

в) правило;

г) санкція.

87. Двосторонній контракт, основу якого становлять існуючі юридичні правила, у якому чітко зафіксовані умови операції, який передбачає санкції у випадку невиконання цих умов та вирішення суперечок у суді:

а) неокласичний контракт;

б) класичний контракт (classicalcontract);

в) контракт, що самовиконується;

г) контрактна конституція.

88. Довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачати всі наслідки операції, що укладається:

а) класичний контракт (classicalcontract);

б) контракт, що самовикнонується;

в) контрактна конституція;

г) неокласичний контракт (neoclassicalcontract).

89. Контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання суб'єкта, що не є учасником (третьої сторони):

а) класичний контракт;

б) контракт, що самовиконується (a self-contract);

в) неокласичний контракт (neoclassical contract)

г) контрактна конституція.

90. Різновид контрактів, у яких виявляється обмеженість раціональності як його учасників, так і аутсайдерів (судів):

а) релятивний(відносницький) контракт (relationalcontract);

б) контракт, що самовиконується;

в) повний контракт;

г) неповний контракт (incompletecontracts).

91. Теорія, що поєднує різноманітні погляди щодо процесу формування та використання знань, навичок, здібностей людини, які розглядаються як джерела майбутніх доходів та привласнення економічних благ:

а) теорія інформаційного суспільства;

б) сучасна теорія людського капіталу;

в) теорія постіндустріального суспільства;

г) теорія індустріального суспільства.

92. Сукупність вроджених здібностей та набутих знань, навичок і мотивацій, ефективне використання яких сприяє збільшенню доходу та інших благ:

а) акціонерний капітал;

б) людський капітал;

в) позичковий капітал;

г) торговельний капітал.

93. Накопичений запас особливих і спеціальних знань, професійних навичок індивідуума, що дозволяють йому отримувати додаткові доходи та інші блага порівняно з людиною без них:

а) корпоративний людський капітал;

б) індивідуальний людський капітал;

в) національний людський капітал;

г) інформаційний капітал.

94. Накопичений фірмою спеціальний і особливий, порівняно з конкурентами, індивідуальний людський капітал, ноу-хау, інтелектуальний капітал, особливі управлінські та інтелектуальні технології, включаючи комп'ютерні та інформаційні технології, що підвищують конкурентоспроможність фірми:

а) індивідуальний людський капітал;

б) корпоративний людський капітал;

в) національний людський капітал;

г)індивідуальний негативний людський капітал.

95. Частина інноваційних (креативних) трудових ресурсів, провідні фахівці, накопичені конкурентоспроможні і високопродуктивні знання, накопичена креативна (інноваційна) частка національного багатства від інвестицій в освіту, культуру, здоров'я людей, інноваційна система, інтелектуальний капітал, соціальний капітал, а також якість життя, що забезпечують у сукупності розвиток конкурентоспроможності інноваційної частини економіки країни і держави на світових ринках в умовах глобалізації:

а) індивідуальний людський капітал;

б) корпоративний людський капітал;

в) національний людський капітал;

г) індивідуальний негативний людський капітал.

96. Легалізація неформальних обмежень, тобто надання правилам, що лежать у їх основі, сили закону та перетворення цих обмежень у формальні:

а) інституціональні зміни;

б) еволюційний розвиток інститутів;

в) еволюційні інституціональні зміни;

г) інституціональне проектування.

97. Безперервні прирости змін у такому інституціональному середовищі, яке допускає ці зміни:

а) інституціональні зміни;

б) еволюційний розвиток інститутів;

в) еволюційні інституціональні зміни;

г) інституціональне проектування.

98. Процес трансформації формальних та/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їх дотриманням:

а) інституціональні зміни;

б) еволюційний розвиток інститутів;

в) еволюційні інституціональні зміни;

г) інституціональне проектування.

99. Діяльність, спрямована на розробку моделей економічних інститутів, свідомо і цілеспрямовано впроваджуваних у господарську поведінку:

а) інституціональні зміни;

б) інституціональне проектування;

в) еволюційні інституціональні зміни;

г) еволюційний розвиток інститутів.

100. Нововведення, які здійснюються в формальних і неформальних правилах і за умов їх взаємодії:

а) інституціональні зміни;

б) інституціональні інновації;

в) інституціональне проектування;

г) еволюційний розвиток інститутів.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Базові джерела

1. Шевчук О. А. Економічна теорія : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / О. А. Шевчук, Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

2. Економічна теорія / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»; т. 56).

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 270 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 20).

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 270 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 21).

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 430 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ» ; т. 22).

5. Економічні теорії в системі наукових економічних знань : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 226 с.

6. Сучасні економічні теорії : навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Теліщук та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 224 с.

7. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

8. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008.

9. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія : навчальний посібник / А. А.Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

10. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

Додаткові джерела

1. Базилевич В. Д. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К. : Знання ; М. : Рыбари, 2011. – 927 с.

2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический поход / Г. Беккер // Избранные труды по экономической теории ; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

3. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер.з англ. – К. : Основи, 2001.

4. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен ; под ред. В. В. Мотылева ; пер. с англ. С. Т. Сорокина. – М. : Прогресс, 1984. – 348 с.

5. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.

6. Глобальні тенденції і перспективи : світова економіка та Україна / наук. ред. В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2018. – 202 с.

7. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5–20.

8. Гриценко А.А. Институциональная политическая экономия: предмет, методология, содержание / А. А. Гриценко Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publsshing. – 2014. – 516 с.

9. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (економічна нобелелогія) : навчальний посібник / М. В. Довбенко. – К. : Академія, 2005. – 336 с.

10. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 377 с.

11. Івашина С.Ю. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

12. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки : [монографія] / Юлія Михайлівна Коваленко; Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.

13. Ковальчук В. М. Світова економіка, її історія та дослідники : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, Цзе Гао Лі, Л. А. Останкова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 524 с.

14. Колесніченко І. М. Інституціональна економіка : навчальний посібник / І. М. Колесніченко, А. В. Литвиненко ; за заг. ред. к.е.н., доцента І. М. Колесніченко. – Х. : ХНЕУ ім.С. Кузнеця, 2015. – 236 с.

15. Коуз Р. Г. Природа фирмы [Электронный ресурс] / Р. Г. Коуз. – Режим доступа: http://economicus.ru/cgiise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/coase/works/coase_w1.txt&img=works_small.gif&name=coase

16. Махлуп Фриц. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие [Электронный ресурс] / Махлуп Фриц. – Режим доступа : http://economicus.ru/cgise/gallery/frame_rightn.pl?type=in&links=./in/machlup/works/machlup_w1.txt&img=works_small.gif&name=machlup

17. Николюк О. М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття / О. М. Николюк //Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5.

18. Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки : монографія / [Маделюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін.]. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 362 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні» ; т. 107).

19. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть І. : монографія / под. ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – К. : ЦУЛ, 2014. – 494 с.

20. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть II. : монографія / под. ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – К. : ЦУЛ, 2014. – 566 с.

Інформаційні ресурси

1. Інституційний репозитарій Університету державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/49

2. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua / control.

3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mof.gov.ua

4. Державна податкова служба України служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://tax.gov.ua/

5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

6. Національний банк України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/

7. Інститут економіки і прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ief.org.ua.

8. Економіка і прогнозування : науковий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eip.org.ua.

9. Економічна теорія : науковий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://etet.org.ua/?lang=ru.

10. Національна бібліотека України ім. Вернадського (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gov.ua/

11. Національна парламентська бібліотека (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. nplu.ksev.ua

Міжнародні видання

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический поход / Г. Беккер // Избранные труды по экономической теории / пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

2. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход : учебник для вузов / пер. с англ. ; под ред Н. Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997. – С525-539.

3. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз ; пер. с англ. // Фирма, рынок, право. – М. : Дело; Catallaxy, 1993. – 192 с.

4. Лемещенко П. С. Институциональная экономика: теория, политика, практика [Електронний ресурс] : учеб. пособие. – Мн.: Мисанта, 2015. – 755 с. – Режим доступу : http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/170142/1/LPS-2015-01.pdf

5. Институциональная экономика [Електронний ресурс] : учеб. пособие / под общ. ред. Г. Н. Макаровой, В. А. Рудякова. – Режим доступу : http://abiturient.bgu.ru/files/progbach/%D0%A3%D0%9F

6. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / К. Менар // Институциональная экономика : учебник ; под ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 191–241.

7. Одинцова М. И. Институциональная экономика [Електронний ресурс] : учебник для академического бакалавриата. – 4-е издание, переработанное и дополненное / М. И. Одинцова. – Режим доступу : http://www.library.fa.ru/files/Odintsova.pdf.

8. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. –1999. – Т. 35. – Вып. 3. – С. 3–20.

9. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке / Н. Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 50–67.

10. Фуруботн Э. Г. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер. – Спб: Из-во Спб. гос. ун-та, 2005.

11. Украина в мировых рейтингах: динамика за последний год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.slovoidilo.ua/2018/02/01/infografika/obshhestvo/ukraina-mirovyx-rejtingax-dinamika-poslednij-god

12. Україна в глобальних рейтингах 2017–2018 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018/.

13. Конкурентна ли экономика Украины: рейтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://delo.ua/econonomyandpolitics inukraine/konkurentna-li-ekonomika-ukrainy-rejting-347100/

14. Ding Business-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu.

15. В рейтинге «Paying Taxes 2018» Украина заняла 43 место из 190 стран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://business.ua /news/item/1708-v-rejtinge-paying-taxes-2018-ukraina-zanyala-43-mesto-iz-190-stran

Навчальне видання

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Мацелюх Наталія Петрівна,
Максименко Іван Андрійович,
Мартиненко Валентина Віталіївна,
Скорик Марина Олегівна,
Теліщук Микола Миколайович

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск *Д. Ф. Салахова*

Відповідальний редактор *І. Є. Врублевська*
Редактори *Н. І. Грицюк,*
Л. Б. Дьомена

Форматування та
комп'ютерна верстка *Д. П. Завальніцька*

Здано до друку 25.11.2020. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 17.4.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 912.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08205, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область,
Україна

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*