

**Міністерство освіти і науки України  
Університет митної справи та фінансів**

**С. Ю. ІВАШИНА, О. Ф. ІВАШИНА**

**ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА  
НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК**

**Дніпро 2018**

УДК 330.1(075.8)

I–24

Рекомендовано до друку як навчальний посібник  
вченою радою Університету митної справи та фінансів  
(протокол № 5 від 01.12.2017 р.)

**Рецензенти:**

**Дучинська Н. І.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та маркетингу Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

**Бабенко А. Г.** – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та соціально-трудових відносин Університету митної справи та фінансів.

**Івашина С. Ю, Івашина О. Ф.**

**I–24** Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

ISBN 978-966-328-136-0

У навчальному посібнику основну увагу приділено проблемам розвитку неінституціональної та нової інституціональної економіки. Окреслено напрями розв’язання окремих проблем суспільного розвитку з позицій інституціональної теорії. Систематизовано та послідовно висвітлено основний матеріал дисципліни на основі принципу, згідно з яким кожний наступний етап викладення матеріалу продовжує попередній. Розглянуто найважливіші закономірності функціонування інституціональної системи економіки.

Для студентів, аспірантів, викладачів та усіх, хто цікавиться проблемами інституціональної економіки.

ISBN 978-966-328-136-0

© Івашина С. Ю., Івашина О. Ф., 2018

© Університет митної справи та фінансів, 2018

## ЗМІСТ

Передмова .....	5
Розділ 1. Предметна і методологічна проблематика інституціональної економіки .....	8
1.1. Витоки сучасного інституціоналізму .....	8
1.2. Методологія інституціональних досліджень .....	12
Питання для обговорення.....	19
Розділ 2. Неоінституціональна і нова інституціональна теорії – теоретична основа інституціональної економіки .....	21
2.1. Неокласична теорія .....	21
2.2. Неоінституціональна теорія .....	24
2.3. Нова інституціональна теорія .....	27
Питання для обговорення.....	32
Розділ 3. Інститути економіки: суть, класифікація та принципи взаємодії	35
3.1. Норма – базовий елемент інституту .....	35
3.2. Раціональність як норма поведінки .....	40
3.3. Класифікація інститутів .....	43
Питання для обговорення.....	49
Розділ 4. Правила та права, їх роль в обмеженні економіки .....	51
4.1. Роль правила в обмеженні економіки .....	51
4.2. Інституціональна теорія права власності .....	53
4.3. Захист прав власності .....	57
4.4. Інститут “влада – власність” .....	59
Питання для обговорення.....	61
Розділ 5. Трансакційний аналіз .....	64
5.1. Трансакційні витрати.....	64
5.2. Трансакційний вимір економіки .....	71
5.3. Позалегальна економіка .....	74
Питання для обговорення.....	76
Розділ 6. Трансформація інституціональних систем .....	79
6.1. Еволюція інститутів у часі .....	79
6.2. Революційні варіанти зміни інститутів .....	82
6.3. Витрати, пов’язані з інституціональною трансформацією.....	88
6.4. Інституціональна інфраструктура .....	92
Питання для обговорення.....	94
Розділ 7. Теорія контрактів .....	96
7.1. Види контрактів .....	96
7.2. Забезпечення виконання умов контрактів .....	100
Питання для обговорення.....	103

Розділ 8. Інституціональні основи економіки .....	105
8.1. Теорія організації .....	105
8.2. Інституціональна теорія фірми .....	108
8.3. Інституціональна теорія держави .....	113
8.4. Інституціональна теорія домогосподарства .....	116
Питання для обговорення.....	121
Глосарій .....	124
Рекомендована література .....	130

## **ПЕРЕДМОВА**

Актуалізація і потреба викладання дисципліни “Інституціональна економіка” студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів зумовлені підвищенням значущості інституціональних факторів в економічному розвитку суспільства. Нині конкурентоздатність національних економік і фірм все більше визначається їхньою здатністю до інновацій, до сприйняття новітніх технологічних досягнень, в основі яких – інституціональні умови зростання якості людських ресурсів та мотивації працівників.

Історія економічного розвитку різних країн світу доводить, що найуспішнішим він був там, де змогли побудувати інституціональну структуру ринкової економіки, зважаючи на традиційні цінності, норми та правила суспільного життя. Очевидно, що існує взаємозалежність між рівнем економічного розвитку і станом інститутів, між економічною та інституціональною динаміками. Саме інституціональні зміни мають стати потужним імпульсом для активізації модернізації економіки країни на інноваційній основі, розв’язання гострих соціальних та екологічних проблем. Не можна пояснити розвиток сучасної економіки без урахування традицій народу, характеру й особливостей політичного устрою, етичних норм, загальної та правової культури громадян, системи панівних цінностей у суспільстві і наявних інститутів. Все це нині впливає на економіку більше, ніж у попередні епохи.

Інституціональна трансформація та формування нової інституціональної структури економіки України потребують серйозних змін у

системі політичних, правових, економічних і соціальних відносин, формування стереотипів поведінки людини відповідно до умов ринкової економіки, зважаючи на традиції, культуру, ментальність народу тощо.

Навчальний посібник укладено на основі курсу лекцій, який був прочитаний авторами в Університеті митної справи та фінансів. Структура посібника відповідає освітньо-професійній програмі дисципліни “Інституціональна економіка” й відображає авторське бачення структури та її змістовного наповнення.

Мета вивчення навчальної дисципліни “Інституціональна економіка” – отримання студентами системних фундаментальних знань із теорії інституційної економіки, формування вмінь і навичок щодо їх практичного застосування. В результаті вивчення дисципліни студенти мають **знати**:

- основні категорії інституційної теорії;
- основні етапи розвитку інституційної теорії;
- інституціональні основи сучасної ринкової економіки;
- специфіку формування інституційних умов переходу країн до нової системи господарювання;
- інституціональні засади економічного розвитку.

Під час вивчення дисципліни “Інституціональна економіка” студенти мають навчитися використовувати набуті знання в практиці управлінської та економічної роботи для підвищення її ефективності, а також **уміти**:

- визначати специфіку інституційних умов переходу країн до нової системи господарювання;
- визначати інституціональні основи прийняття управлінських рішень;
- визначати сутність і специфіку економічних інститутів;
- критично осмислювати сучасні інституціональні теорії та проблеми міжпредметних зв’язків;

– аналізувати інституціональні чинники, що забезпечують економічний розвиток.

У навчальному посібникові зроблено спробу систематично та послідовно висвітлити основний матеріал дисципліни на основі принципу, згідно з яким кожний наступний етап викладання матеріалу продовжує попередній. Це дало змогу розглянути найважливіші закономірності функціонування інституціональної системи суспільства. Теорія інституціональної економіки не має абсолютно правильних або абсолютно неправильних тверджень, теорем, підходів. Майже кожна теза – дискусійна і підлягає багаторазовій перевірці. Тож у посібнику використано дискусійний підхід до розгляду окремих питань із наведенням часто протилежних поглядів щодо одного й того ж питання, якщо жодна думка не досить переконлива. Автори не намагалися відстоювати твердження будь-якого напрямку інституціональної теорії, але водночас спробували уникнути еkleктики. Отже, паралельно розглянуто різні підходи до розв’язання тих чи інших проблем.

Використання наукового апарату інституціональної економіки потребує міцних знань базового курсу політичної економії, мікро- та макроекономіки. Навчальна дисципліна “Інституціональна економіка”, викладання якої базується на матеріалі посібника, забезпечує організацію навчального процесу за модульним принципом, важливим елементом якого є самостійна робота з додатковими джерелами й обов’язковим виконанням практичних завдань. Сподіваємося, що навчальний посібник буде корисний студентам економічних спеціальностей навчальних закладів вищої освіти.

## РОЗДІЛ 1. ПРЕДМЕТНА І МЕТОДОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМАТИКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 1.1. Витоки сучасного інституціоналізму

Біля витоків сучасного інституціоналізму стояла німецька історична школа. Її представники відкинули основні положення класичної політичної економії та акцентували увагу на політико-правових, історико-етичних і соціально-культурних аспектах розвитку суспільства.

Історичні аргументи, політико-правові та соціальні інститути одним із перших активно використовував у своїх дослідженнях німецький економіст *Фрідріх Ліст* (1789–1846). Саме Ф. Ліст започаткував традицію історико-економічних досліджень у Німеччині та запропонував національну економію як альтернативу космополітичній економії *А. Смита* (1723–1790) та його послідовників. Ф. Ліст охарактеризував систему Адама Смита як “політичну економію мінових цінностей” та протиставив їй політичну економію “національних продуктивних сил”. Продуктивні сили він розглядав як спроможність створювати багатство нації, до них зараховував різні політичні та соціокультурні інститути, що сприяють економічному розвитку.

*Стара історична школа Німеччини*, представлена працями німецьких істориків-економістів *Вільгельма Рошера* (1817–1894), *Бруно Гільдебранда* (1817–1878) і *Карла Кніса* (1821–1899), протиставила вченню класиків про природні закони принцип “історизму”, доповнений описовістю та емпіризмом. Представники *старої історичної школи* відкинули будь-яку розробку економічних ідеалів і звернулися до простого викладання спочатку господарських потреб і природи народу, потім законів і установ, створених для їх задоволення, і, врешті-решт, до описання більшого або меншого успіху останніх. На їхню думку, політична економія має досліджувати не тільки економічні



явища, але й мораль, право, політику та пов'язані з ними альтруїстичні спонування в господарській діяльності людей.

*Нова історична школа Німеччини*, яка сформувалася на початку 70-х рр. XIX ст., продовжила традиції старої історичної школи. Її представники *Густав фон Шмоллер* (1838–1917), *Луїо Брентано* (1844–1931) і *Карл Бюхер* (1847–1930) надавали перевагу пошуку та узагальненню конкретно-історичного матеріалу, а економічний розвиток розглянули з позицій психології та етики. Вони запропонували концепцію народного господарства, в якій доводили, що спільна мова, історія, традиції, звичаї та ідеї пов'язують між собою окремі господарства сильніше, ніж капітал і державність. Для побудови народно-господарської системи найбільш важливими є культурні та етичні чинники, що визначають національні культурологічні особливості народу, а найдієвішим способом розвитку суспільства та розв'язання соціальних проблем є зміна моральної природи людини, усунення її моральних недоліків.

Представники *нової історичної школи* відкинули можливість застосування математики в економіці, оскільки вважали людську психіку надто складною для диференційного розрахунку, однак були прихильниками використання статистичного аналізу, заснованого на обробці масивів емпіричних даних.

Представники “*юної*” історичної школи *Вернер Зомбарт* (1863–1941) та *Макс Вебер* (1864–1920) шукали ті інституціональні чинники, які є рушійною силою розвитку капіталізму. Це дозволяє визнати їх першими німецькими інституціоналістами. Першоосновою історичного розвитку вони вважали рух “духу”, який визначає всі явища матеріального світу. Отже, капіталізм є виявом особливого капіталістичного духу. У книзі “Протестантська етика та дух капіталізму” (1904) Вебер прямо пов'язав розвиток капіталізму зі специфікою інститутів європейської цивілізації та унікальністю протестантської ментальнос-

ті. Європейське суспільство він розглядав як продукт історичного розвитку християнської цивілізації в XVI–XVII ст. Важливу роль у формуванні такого суспільства відіграла релігійна Реформація XVI ст., яка прирівняла працю в межах світської професії до релігійного аскетизму, зняла принципове протиставлення світського й церковного життя. Це привело до формування протестантської етики, в якій “світський аскетизм” став “економічною доброчесністю”, утвердилася одухотворена трудова етика, що разом із духом територіальної експансії та виникненням сучасної науки зумовила особливий розвиток західного суспільства, відокремила його від решти світу.

Як самостійний напрям економічної думки, інституціоналізм, виник на початку XX ст. Саме тоді закінчився процес індустріалізації в економічно розвинутих країнах світу, а США стали світовим економічним лідером. Нові соціальні, економічні та політичні умови життя потребували принципово нових підходів у теорії та практиці господарювання. В економічній думці сформувалася течія, яка продовжила традиції німецької історичної школи – класичний інституціоналізм. Класичний (традиційний) інституціоналізм з’явився як альтернатива неокласиці, оскільки піддав критиці її основні теоретичні постулати – методологічного індивідуалізму та раціональності.

Засновники класичного інституціоналізму не мали спільного бачення основних чинників впливу на економічні процеси. *Торстейн Бунде Веблен* (1857–1929) досліджував залежність економічних процесів від психології, біології, антропології та започаткував соціально-психологічний напрям інституціоналізму. Він вважав, що інститути – це результат процесів, які відбувалися в минулому; вони пристосовані до обставин минулого й тому є фактором соціальної та психологічної інерції, особливим способом існування суспільства. Інститути визначають постійний і переважний спосіб мислення, який став звичним для групи або перетворився для народу у звичку. Веблен визнавав

принцип технологічного детермінізму, проте вважав, що соціологічні та психологічні чинники сприяють розвитку інститутів більше, ніж економічні. Неокласичній утилітарній моделі раціональної людини він протиставив людину з притаманними їй інстинктами – цілеспрямованими чинниками поведінки, що формуються в певному соціокультурному середовищі й визначають промислову поведінку, яка дозволяє застосовувати надбання сучасної науки та створює основи для нової культури.

Професор Вісконсинського університету *Джон Роджерс Коммонс* (1862–1945) досліджував залежність економічних процесів від стану соціальних і політичних інститутів. Він започаткував соціально-правовий напрям інституціоналізму. Дж. Коммонс дослідив дії колективних інститутів, таких як сім'я, промислові корпорації, торгові об'єднання, тред-юніони, держава. Відносини між капіталістами і робітниками, підприємцями та тред-юніонами він уявляв як юридичну угоду – трансакцію рівноправних сторін, укладену згідно із законами. В основі будь-якої трансакції міститься відчуження – привласнення прав власності та свобод, для чого потрібна взаємна згода сторін. Трансакційний процес дозволяє встановити “розумну цінність” виконання умов трансакції. Через юридичне врегулювання правил, за якими здійснюється трансакція, можуть бути усунуті всі внутрішні непорозуміння та конфлікти. Відповідно, загострення соціальних суперечностей у суспільстві Дж. Коммонс пояснював недоліками механізму юридичного врегулювання конфліктів, а їх усунення пов'язував із можливостями трансакційного аналізу.

Лідером емпіричного напрямку класичного інституціоналізму був відомий дослідник циклічних явищ в економіці, професор Колумбійського університету *Уеслі Мітчелл* (1874–1948). Особливістю досліджень У. Мітчелла було використання величезного обсягу статистичного матеріалу, який відображав стан національного господарства країни.

У. Мітчелл вважав суспільну психологію, традиції та звичаї основними чинниками, що впливають на економічні явища й людську поведінку. Він підтримував критику Т. Вебленом моделі раціонального гедоніста та розвивав ідею щодо дослідження реальної поведінки людини в економіці за допомогою статистичного аналізу.

Подібна неоднорідність зумовила появу таких напрямів інституціоналізму, як: соціально-психологічний; соціально-правовий; емпіричний, або кон'юнктурно-статистичний, – які в подальшому стали основою для розвитку нової інституціональної економіки. Інституціоналісти одними з перших виступили з ідеєю необхідності державного контролю над економікою і в теоретичному плані підготували основу для появи й поширення кейнсіанства, післявоєнних теорій трансформації економіки та суспільства.

## **1.2. Методологія інституціональних досліджень**

Останніми роками інституціональна економічна теорія набула поширення в економічному науковому просторі. Стали очевидними її переваги в дослідженні важливих питань економічного розвитку в порівнянні з традиційною ортодоксальною економічною теорією. Інституціональна теорія виходить з більш реалістичних передумов і має ефективний інструментарій аналізу економічних процесів.

Водночас не можна не наголосити на певній незадоволеності станом інституціональної теорії. Насамперед, зауважимо щодо невизначеності предметної області інституціональних досліджень. Для того щоб чітко окреслити коло взаємозв'язків, в якому діють інститути, й відповідно сформулювати, що вивчає (або повинна вивчати) інституціональна економіка, треба визначитися з тим, що таке інститут. Можна навести безліч визначень інституту, які в сукупності утворюють поняття предмета інституціональної економіки, однак кожне з них, як правило, обмежене.

Поняття “інститут” розкриває себе через систему визначень, логічно взаємопов’язаних між собою. Ця система визначень відображає реальні зв’язки та взаємозумовленості, що визначають предмет інституціональної економіки. Вихідна ознака (визначення) економічного інституту полягає в тому, що він з’являється тоді, коли раціональний вибір суб’єкта економіки, тобто розрахунок витрат і вигод виключно на основі цін на товари і ресурси, які мають своїм джерелом ринок, не можливий. Інститут не потрібний для раціонального вибору на основі цінового механізму. Поняття “інститут” фіксує той факт, що для координації господарської діяльності потрібні не лише ціни й повна раціональність суб’єктів економіки, але й інші обмеження, що виникають у процесі людської діяльності. Поняття “інститут” описує такі аспекти економічної поведінки, де вибір не є повністю раціональним, а витрати й вигоди мають не тільки ринкове походження. Воно фіксує той факт, що економічний вибір здійснюється не лише на основі ринкових цін, а прийняття господарських рішень не зводиться виключно до простого розрахунку витрат і вигод, вимірюваних цінами. Очевидно, що інститут належить до соціального простору, тому є соціальною структурою, що забезпечує соціальні зв’язки між людьми. Крім того, інститут - це соціальний продукт, результат людської діяльності або людського розуму.

Дослідження інститутів базується на специфічній методології наукових досліджень. Так, методологія німецької історичної школи, а в подальшому інституціоналізму, використовує позитивну соціологію *Огюста Конта* (1798–1857). Запропоновано О. Контом наукові методи дослідження: спостереження, експеримент, порівняння та історичний аналіз – стали основними в інституціональному аналізі, а введені в науку поняття соціальної системи та соціального організму в працях піонерів історичної школи трансформувалися у “національну економіку”.

Філософським фундаментом класичного інституціоналізму стала теорія прагматизму, основи якої заклав філософ *Чарльз Сандерс Пірс*

(1839–1914). Прагматизм дозволив розкрити предмет науки економіки, надав дослідникам методологічний інструментарій – емпіризм і описовість, критично-історичний, еволюційний та компаративний підходи. Ці підходи передбачають застосування експериментального підходу в дослідженні, насамперед вивчення різних документів, у тому числі текстів з формальними правилами та текстів, у яких відображено вірування (програми політичних партій, асоціацій і т. п.). У конкретних випадках-ситуаціях значну частину інформації дослідник може отримати лише безпосередньо від акторів. У цьому випадку аналіз правил і вірувань може здійснюватися шляхом прямого контакту з акторами (носіями цих правил і вірувань) у формі бесід-інтерв'ю, дослідження дією тощо. Дослідження в межах інституціональної економіки можуть спиратися також на порівняльний метод, який полягає у вивченні та порівнянні конкретних випадків і результатів польових досліджень.

Зазначені методи належать до якісних методів дослідження. Це означає, що якісні методи дослідження протиставляються кількісним, а дослідники мають справу переважно з якісною, а не кількісною інформацією. Прийняття критерію безпосереднього спостереження як вихідного методолого-теоретичного принципу означає відмову від абстрактних досліджень інституціональної системи та теоретичного аналізу її рівнів.

Проблема теоретичного дослідження багаторівневої структури інституціональної системи має кілька аспектів. Насамперед це загальнонауковий аспект аналізу сутності та явища, змісту й форм, внутрішніх і зовнішніх взаємозв'язків і закономірностей. Представники класичного інституціоналізму не використовували метод абстракції у своїх дослідженнях явищ, недоступних для безпосереднього спостереження. Відмова від з'ясування сутності, від того, що пізнається не прямо, що не можна безпосередньо спостерігати, означає неможливість подолати методологічний бар'єр і адекватно теоретизувати. Інституціональна теорія знизила рівень абстракції дослідження до ана-

лізу різноманітних економічних порядків. Як бачимо, обмеженість методології “класичного” інституціоналізму полягає в “описовому” реалізмі та намаганні зібрати якомога більше інформації або створити детальніші картини реальності.

Прагматична філософія Ч. Пірса відобразила картезіанське уявлення про раціонального агента, який все обчислює. Однак представники інституціоналізму дистанціювалися від неокласики з її раціональним агентом-обчислювальником – “*homo economicus*”, та обрали об’єктом вивчення “*homo institutus*” – цілісну людину як біосоціальну істоту та економіку в інституціональному “контексті”. Невизнання абсолютної раціональності економічних суб’єктів та використання можливостей нового підходу в дослідницькій програмі стало важливим кроком у розвитку методології нової інституціональної теорії. Сучасна “теорія неповної раціональності” враховує наявність інформаційних і когнітивних обмежень. У найбільш розгорнутому вигляді ця теорія розроблена в “економіці угод”. У центрі аналізу цього напрямку досліджень – угоди як найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами.

У сучасній інституціональній теорії широко застосовується метод порівняльної статистики. Якщо в неокласичних і кейнсіанських моделях порівняльна статика використовується як метод дослідження економічної системи через аналіз рівноважних станів і передбачає визначення та порівняння макроекономічних показників, то в новій інституціональній теорії змінюється постановка питання. Йдеться не про певні макроекономічні параметри, а про умови, за яких вони можуть бути досягнуті. Методологія дослідження в інституціональній теорії спрямована на пояснення економічних змін унаслідок зрушень в інституціональному середовищі через адаптацію до певних умов у багатьох вимірах значної кількості економічних суб’єктів. Використання такого підходу дає можливість ефективніше аналізувати важкопередбачувані наслідки інституціональних змін для економіки.

Серед нових інструментів моделювання в сучасній інституціональній теорії, які використовуються і в інших напрямках економічних досліджень, можна виділити теорію ігор і контрольовані експерименти. Інституціональні дослідження забезпечуються також застосуванням методу аналізу ситуацій. Наявність концептуальних меж в аналізі ситуацій дозволяє забезпечити параметризацію великої кількості чинників у формалізованих моделях, хоча часто рівень розвитку техніки дослідження не завжди дає можливість використати цей метод. Під час аналізу конкретних ситуацій ефективно застосовується метод порівняльного аналізу дискреційних інституціональних альтернатив, який дозволяє виявити багато факторів, що впливають на відносну ефективність укладання інституціональної угоди, та правил, що формують інституціональне середовище. Більш того, дослідницький інструментарій інституціональної теорії передбачає можливість дослідження у таких предметних галузях як політологія, право, психологія, соціологія та ін.

Як приклад використання соціологічних досліджень в інституціональній економіці можна навести дослідження впливу української ментальності та ціннісних орієнтацій українського населення на економічний розвиток. Стійким феноменом, який формує ментальні характеристики нації, є соціокультурні цінності. Вони безпосередньо впливають на форми людських взаємовідносин у всіх сферах життя суспільства та утворюють цілісну систему. Основу такої системи становлять етносні цінності. Етносні цінності формують менталітет – неформальний інститут, який відображає колективну свідомість. Саме на основі національної ментальності відбувається відтворення господарської практики та культурних традицій. Інституціональна теорія розглядає національний менталітет як такий, що в процесі економічного розвитку забезпечує стабільність інституціональної та економічної систем.

Важливою ознакою розвинутого суспільства є його здатність давати відповіді на цивілізаційні виклики з урахуванням вимог основно-



го тренду суспільного розвитку. В цьому контексті необхідно враховувати окремі соціокультурні відмінності української ментальності від ментальності інших європейських народів і подати їх за певними ознаками. Такими ознаками є життєві цінності населення країни, які лежать в основі цілого комплексу соціокультурних явищ. Саме система цінностей індивіда визначає його становище в мікро- та макросоціальному середовищі, а також характер сприйняття ним і різними соціальними групами правил поведінки та соціальних норм. Система цінностей визначає переважний тип суспільної активності у процесі соціально-економічного розвитку – орієнтацію на зміни або консервацію наявних соціально-економічних структур.

Проведені дослідження в межах міжнародного проекту з урахуванням суворих методологічних вимог дали можливість порівняти ціннісні ознаки населення України з ціннісними ознаками більшої частини населення Європи. У результаті порівняння України з іншими європейськими країнами за окремими ціннісними показниками встановлено, що Україна серед 24 європейських країн з 10 вартісних індексів у 8 індексах займає крайні або близькі до них позиції. До того ж більшість відмінностей України за цими індексами з іншими країнами статистично значущі. Загальна конфігурація цих відмінностей дала можливість авторам дослідження створити образ людини, для якої характерна висока обережність (або навіть страх), потреба в захисті з боку сильної держави, консерватизм і побоювання соціального осуду. Відповідно, у цієї людини досить слабо виражені потреби в новизні, творчості, свободі й самостійності, їй не властива схильність до ризику і прагнення до веселощів і задоволень. Водночас ця людина прагне до багатства і влади, а також до особистого успіху й соціального визнання (виходячи із зазначеного вище, автори дослідження зробили висновок, що бажані досягнення не передбачають творчості та створення нового). Сильна орієнтація на індивідуальне самоствердження знижує готовність цієї людини піклуватися навіть про тих, хто її без-

посередньо оточує. Усвідомлюючи всі наведені вище ціннісні відмінності, важливо не переоцінювати специфіку українського населення. Майже завжди поруч з Україною перебувають кілька інших країн, з якими в неї немає статистично значущих відмінностей.

Установлено, що українці помітно відрізняються за своїми цінностями від інших європейців. Українське населення характеризується сильнішою, ніж населення більшості інших країн, включених у дослідження, виразністю цінностей збереження, на противагу цінностям відкритості до змін. Важливість питання про співвідношення соціокультурних настанов суспільства полягає в тому, що можливість модернізації економіки країни обумовлена настановами суспільства на збереження традицій або впровадження інновацій. У будь-якому життєздатному суспільстві обидва елементи в різних пропорціях наявні одночасно: абсолютний застій руйнує суспільство, заводить його в глухий кут, однак традиція підтримує спадковість і стійкість соціальних зв'язків, протистоїть дезорганізації, яку можуть вносити соціальні інновації. Сучасна ситуація в Україні в багатьох сферах соціального життя характеризується боротьбою двох сильних тенденцій: відданістю традиціям і схильністю до змін.

Автори дослідження досить обережно пояснюють свій висновок про чинники, що впливають на ціннісну специфіку населення України. Вони посилаються на те, що в їх розпорядженні було недостатньо інформації і насамперед повторних спостережень за ціннісними феноменами протягом тривалих періодів. Тому вони обмежуються лише вказівкою на можливі варіанти пояснень. Автори пропонують шукати ці причини в дії тих чи інших обставин радянського минулого, наприклад, в особливостях “консервативної” модернізації радянського типу, яка спиралася на страх і культивувала конформність. З огляду на масштаби знищення людей за радянських часів, можна вважати, що це суспільство впливало на цінності не тільки через систему соціалізації та поточного соціального контролю, але й через механізми штучного ге-

нетичного відбору (вплив генетичних факторів на цінності і близькі до них психологічні характеристики індивіда нині надійно встановлено). Нещодавно, наприклад, відкрито ген, відповідальний за прагнення до новизни. Інша категорія можливих причин – це поточні соціально-економічні та соціально-культурні обставини, що характеризують соціально-економічний розвиток суспільства, – рівень валового внутрішнього продукту, що припадає на душу населення. За цим показником Україна помітно відстає від розглянутих 23 країн, і ця обставина позначається на цінностях її населення.

В інституціоналізмі виділяють кілька методологічних підходів до аналізу ринкових інститутів. Підхід, який отримав назву “методологічного індивідуалізму”, передбачає з’ясування змісту інститутів через інтереси та поведінку індивідів, які використовують інститути для координації своєї взаємодії. Аналіз інтересів і стратегії поведінки важливих дійових осіб, тобто тих, хто приймає рішення, забезпечує метод “дійових осіб”, який має мікроаналітичний та описовий характер і показує, як формуються та приймаються рішення у власних інтересах дійовими особами. Спираючись на цей підхід, сформульовано концепцію “спонтанної еволюції інститутів”, яка виходить із припущення, що інститути виникли як наслідок спонтанної діяльності людей. Інший підхід – “холізм”, у межах якого розроблено “теорію інституціонального детермінізму”, де вихідною точкою є не індивідуум, а інститути. Самі ж інститути пояснюються через ті функції, які вони виконують у відтворенні економічних відносин на макрорівні.

### **Питання для обговорення**

1. Чим можна пояснити, що саме в Німеччині було започатковано традицію інституціональних досліджень як альтернативу космополітичній економії А. Сміта та його послідовників?

2. У чому, на Вашу думку, полягає методологічна обмеженість інституціоналізму?

3. Які особливості історичної школи дозволяють розглядати її як теоретичне підґрунтя класичного інституціоналізму?

4. Що нового додала позитивна філософія та соціологія О. Конта у розвиток методології інституціональних досліджень?

5. Що, на Вашу думку, дало підстави вважати представників “юної” історичної школи першими німецькими інституціоналістами?

6. Що спільного та в чому полягають основні відмінності теорій німецької історичної школи та класичного інституціоналізму?

7. Чому, на Вашу думку, інституціоналізм як самостійний напрям економічної думки, зміг оформитися лише на початку ХХ ст.?

8. Чому засновники класичного інституціоналізму не мали спільного бачення основних інституціональних факторів впливу на економічні процеси?

9. У чому полягає сутність “методологічного індивідуалізму”?

10. Як Ви оцінюєте можливість дослідження реальної поведінки людини в економіці за допомогою статистичного аналізу?

11. Як Ви оцінюєте дослідницький потенціал запропонованих філософами О. Контом і Ч. Пірсом наукових методів дослідження, що стали основними в інституціональному аналізі?

12. Спробуйте визначити основні ознаки *homo institutus*. Чим відрізняється *homo economicus* від *homo institutus* як об’єкта вивчення економічної науки?

13. Чому в інституціоналізмі існує кілька методологічних підходів до аналізу ринкових інститутів?

## РОЗДІЛ 2. НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНА І НОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ТЕОРІЇ – ТЕОРЕТИЧНА ОСНОВА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

### 2.1. Неокласична теорія

Представники основного напрямку в економічній теорії (*mainstream economics*), представленого насамперед неокласичною теорією, завжди претендували на те, щоб точно описувати поведінку індивідів-суб'єктів економіки, які в будь-якій ситуації здійснюють вибір в умовах обмеженості ресурсів. Вони розглядають будь-яку економічну ситуацію як один із можливих варіантів рівноваги. Всі неокласичні моделі побудовані на основі постулатів, які зводяться до таких обмежень:

- уся необхідна інформація про стан ринку міститься в цінах, тому володіння інформацією про рівноважні ціни дозволяє учасникам обміну укладати ринкові угоди відповідно до власних інтересів;

- існування ринків досконалої конкуренції забезпечує мінімальну взаємозалежність учасників угод один від одного;

- усі учасники угод близькі за своєю поведінкою до раціонального ідеалу економічного суб'єкта – *homo economicus*.

Структура будь-якої теорії може бути представлена у вигляді тверджень, які становлять “жорстке ядро”, і тверджень, які становлять “захисну оболонку”. Твердження “жорсткого ядра” залишаються незмінними в ході будь-яких модифікацій і змін у процесі розвитку теорії та утворюють її дослідну програму (парадигму). Відповідно до цього твердження структура неокласики може бути представлена у вигляді “жорсткого ядра” та “захисної оболонки”. “Жорстке ядро” неокласичної теорії складається з таких тверджень:

- рівновага на ринку існує завжди;

- індивіди здійснюють свій вибір раціонально;

- передбачення індивідів стабільні й мають ендогенний характер. Захисна оболонка неокласики включає такі твердження:
- приватна власність на ресурси є абсолютною;
- витрати на отримання інформації відсутні, а тому учасники ринку мають повну інформацію (симетрію) про умови угоди;
- припустимі межі ринкового обміну визначаються на основі принципу спадної граничної корисності;
- в економіці існують виключно виробничі витрати.

Неокласична модель побудована на визнанні того факту, що поведінка *homo economicus* – учасника угод на ринку, – характеризується кількома ознаками. Наведемо ці ознаки.

1. Поведінка учасника угоди має бути *цілераціональною*. *Цілераціональна поведінка* означає, що учасник угоди очікує від інших учасників певної поведінки та використовує це очікування як умову й засіб для досягнення власної раціонально визначеної цілі.

2. Представники неокласичної школи в економіці виходять з того, що поведінка учасника угоди на ринку має бути *утилітарною*. *Простий утилітаризм* означає, що всі дії спрямовані на максимізацію корисності. *Складний утилітаризм* не просто націлює людину на максимізацію корисності, але й пов'язує отриману корисність з витраченими зусиллями.

3. Ідеальний економічний агент має відчувати емпатію до інших учасників угоди. *Емпатія* означає вміння учасників угоди поставити себе на місце контрагентів і подивитись на процес обміну з їхньої точки зору.

4. Для укладання угоди між її учасниками має існувати довіра. *Довіра* – це можливість передбачити поведінку контрагентів, сформувати відносно них стійкі очікування щодо ситуації на ринку.

5. Усі учасники угод мають володіти здатністю до інтерпретативної раціональності. *Інтерпретативна раціональність* означає симетричну здатність учасників угоди формувати правильні очікування щодо дій один одного. Передумовою інтерпретативної раціональності стає існування *фокальних точок* – спонтанно обраних усіма учасниками загальновідомих варіантів поведінки та угод. Спонтанний вибір одних і тих же варіантів із певного набору альтернатив можливий лише в межах соціально однорідних груп або в межах певної культури.

Як бачимо, застосування неокласичних моделей передбачає дотримання суттєвих обмежень, які суперечать одне одному. Це не тільки обмежує сферу застосування неокласичної моделі, але й ставить під сумнів її саму. Обмеженість неокласики у поясненні поведінки економічних суб'єктів виявилася в її неспроможності пояснити окремі ринкові ситуації та вирішити практичні питання економічного розвитку. Зазначена обмеженість пов'язана з індивідуалізмом як важливим методологічним принципом неокласики. Для методологічного індивідуалізму в неокласичній теорії визначальним є принцип децентралізації прийняття господарських рішень. Причому неподільними одиницями, які приймають рішення в неокласичних моделях рівноваги, є домогосподарства та фірми, які приймають рішення відповідно до системи переваг і виробничих функцій. Очевидно, що й координація діяльності домогосподарств і фірм відрізняється від координації діяльності людей.

Наявність багатьох фактів, які суперечать неокласичній моделі ринку, зумовила необхідність пояснення індивідуальних рішень в умовах невизначеності. Теорією, здатною не лише пояснити зазначені обмеження, але й ураховувати їх у побудові моделі ринку, виявився *інституціоналізм*. Сучасний інституціоналізм представлений двома основними науковими напрямками – *неінституціональною економікою* та *новою інституціональною економікою*.

## 2.2. Неоінституціональна теорія

Неоінституціоналісти сприйняли основні методологічні принципи неокласиків, запропонували спеціальний дослідницький інструмент і термінологію – норми, правила, інститути, організації, трансакції, трансакційні витрати, права власності, обмежену раціональність, опортуністичну поведінку, контракти, специфічні активи, інституціональні зміни тощо. Наведена система категорій не дублює поняття, що існують у неокласичній ортодоксії, а відображає нові, недосліджені або недостатньо досліджені економічні явища і процеси.

Важливою методологічною ознакою неоінституціонального аналізу стало визнання постулатів “жорсткого ядра” неокласики. І для неокласиків, і для неоінституціоналістів обмін і ринок є фундаментальними поняттями, що розглядаються ними як універсальні форми економічного життя. Спільним для неокласичної та неоінституціональної теорії є розгляд економічних проблем з позицій методологічного індивідуалізму. Зміни рівня раціональності поведінки ринкових суб’єктів визначаються через схильність людини до *опортуністичної поведінки*. Опортунізм завжди пов’язують з егоїзмом людини, він означає “мати власний інтерес, що доходить до віроломства”.

Засновником неоінституціональної теорії по праву вважається *Рональд Коуз* (1910–2013). У своїх статтях “Природа фірми” і “Проблема соціальних витрат” він уперше сформулював дослідницьку програму неоінституціонального напрямку в інституціональній економіці. Ця програма передбачає збереження незмінним “ядра” неокласичної теорії та певні зміни в її “захисній оболонці”. Зазначимо деякі зміни:

– визначальним чинником під час укладання будь-яких угод і прийняття рішень стають трансакційні витрати;



– ринковий ціновий механізм не може бути єдиною формою регулювання та взаємодії, оскільки за певних умов його дія збільшує трансакційні витрати;

– урахування в економічному аналізі трансакційних витрат дозволяє включити правові відносини до аналізу економічних процесів;

– на ринках торгують не товарами, а правами, які визначено правовою системою і якими керуються економічні суб'єкти в процесі узгодження власних інтересів;

– між економічною та правовою системами існує взаємозв'язок, який неокласична теорія не враховує;

– центральною проблемою аналізу неоінституціональної теорії є вибір між ринком і організацією, між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням.

Завдяки змінам у захисній оболонці неоінституціональна теорія отримала назву “економічного імперіалізму”. Ця теорія забезпечила можливість включити до аналізу трансакційні витрати й дослідити більш широкий спектр форм власності та контрактних форм, на основі яких здійснюється обмін, а також поряд із приватною власністю дослідити колективну, державну, акціонерну форми власності та оцінити їх порівняльну ефективність для забезпечення ринкових угод.

Важливе місце в неоінституціоналізмі належить “теорії суспільного вибору”, представленій працями Дж. Б'юкенена, Д. Мюллера, У. Несканена, М. Олсона, Р. Толлісона Г. Таллока та ін. Послідовно використовуючи принципи класичного лібералізму та методологічного індивідуалізму, вони сформулювали методологічні засади дослідження в теорії суспільного вибору, які полягають у визнанні таких чинників:

– відсутності нездоланної межі між політикою та бізнесом;

– концепції “економічної людини” (*homo economicus*), що надає універсального значення раціональності людини в процесі вибору;

– політики як процесу обміну та розгляду політичного ринку за аналогією з товарним.

У теорії “суспільного вибору” проводиться аналогія між державою та ринком: відносини громадян з державою розглядаються за принципом “послуга за послугу”, досліджуються контрактні основи організації суспільства, порівнюються правила ринкового та політичного порядків, політична “гра за правилами” з “грою без будь-яких правил” та проаналізовано їх наслідки. Важливим елементом теорії суспільного вибору стала концепція “провалів” держави. Йдеться про випадки, коли держава (уряд) не в змозі забезпечити ефективний розподіл та ефективне використання суспільних ресурсів. У теорії “суспільного вибору” до “провалів” держави належать:

1. Обмеженість необхідної для прийняття ефективних рішень інформації. Подібно до наявності асиметричної інформації на товарних ринках, на політичних ринках можливе викривлення інформації внаслідок діяльності потужних груп впливу, лобістів, бюрократичного апарату.

2. Недосконалість політичного процесу, що дозволяє маніпулювати голосами депутатів унаслідок особливостей прийнятого регламенту голосування, використання лобізму, логролінгу, бюрократизму та пошуку політичної ренти.

3. Розширення державного бюрократичного апарату, що ускладнює можливості суспільного контролю за бюрократією.

4. Неспроможність держави передбачити та ефективно контролювати найближчі й віддалені наслідки прийнятих рішень.

Заходи уряду часто призводять до відмінних від певних цілей наслідків, адже економічні суб’єкти можуть змінювати зміст і спрямованість урядових рішень або законів, прийнятих парламентом, і реагувати на них не так, як передбачав уряд. Тому кінцеві результати дій держави часто залежать не тільки від неї. Відповідно діяльність держави, яка сама далека від досконалості, спрямовано на виправлення

провалів ринку. Тому представники теорії суспільного вибору й відкидають тезу про ефективність державного регулювання економіки методами грошово-кредитної та фінансової політики, надаючи перевагу дослідженню самого процесу прийняття політичних рішень та політичного механізму прийняття макроекономічних рішень.

Сучасний неоінституціоналізм збагатився розробками теорії правового детермінізму, контрактного підходу теорії фірми, теоріями, що регулюють відносини у публічній та приватній сферах. Певною мірою відокремлено розвивалася “конституційна економіка”, що поєднала в собі риси неокласичної теорії суспільного вибору та “теорії порядку”, яка є складовою класичного інституціоналізму. Усе це збагатило теоретико-методологічний арсенал неоінституціональної теорії та дозволило домогтися значного просування шляхом теоретичного пояснення нових явищ і процесів у сучасній економіці.

### **2.3. Нова інституціональна теорія**

Важливим кроком у розвитку інституціональної економіки стала поява нової інституціональної теорії. У центрі наукового аналізу цього напрямку інституціональної економіки перебувають угоди – найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами. Нова інституціональна теорія не відкидає, а послідовно використовує принцип методологічного індивідуалізму. Цей принцип у новій інституціональній теорії передбачає уніфікацію економічного підходу та значні послаблення жорстких передумов неокласичної і неоінституціональної теорії щодо поведінки людини. Нові інституціоналісти вважають, що в господарській системі всі рішення приймають не фірми, а виключно люди. Такий підхід дає можливість розглядати:

а) поведінку фірм у термінах максимізації корисності менеджерів, які реально контролюють ту чи іншу фірму;

б) державу в термінах максимізації корисності чиновників, політиків, або груп людей з однорідними економічними інтересами.

Нова інституціональна економічна теорія виходить із того факту, що отримання інформації, необхідної для здійснення трансакцій, далеко не завжди забезпечується інститутами ринку та супроводжується появою трансакційних витрат, пов'язаних із пошуком та обробкою додаткової інформації. Величина й характер цих витрат певною мірою залежать від інституціонально-правових обмежень щодо отримання необхідної інформації, саме тому їх ще називають витратами використання інститутів. Люди ніколи не мають усієї повноти інформації, страждають на економічну недобросовісність, що обмежує раціональність їх економічної поведінки та ускладнює процес прийняття рішень.

У дослідженні інститутів нова інституціональна теорія акцентує увагу на аспектах, пов'язаних з ефективністю розміщення ресурсів та економічним розвитком. У цій теорії всі інститути розглядаються крізь призму їхнього впливу на рішення економічних суб'єктів. Інститути не визначають повністю поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, із яких індивід може обирати будь-яку відповідно до власної цільової функції. На відміну від неокласиків, нові інституціоналісти порівнюють альтернативи не з ідеальним станом речей, критерієм якого є досконала конкуренція, а з іншими, більш реалістичними інституціональними умовами. Це порівняння відбувається на основі трансакційних витрат і застерігає від недооцінки тих важливих аспектів організації обмінів на мікрорівні, що погіршують макроекономічні умови ринкових взаємодій та знижують ефективність економічної політики.

У другій половині ХХ ст. класичний інституціоналізм трансформувався в новий інституціоналізм, який розвивається в таких напрямках:

- інституціонально-соціологічний;
- трансформаційний;

- індустріально-технократичний;
- еволюційний.

Увага нових інституціоналістів сконцентрована на НТР, яка здатна розв'язувати фундаментальні соціально-економічні проблеми суспільства. Основним носієм раціональності та рушійною силою економічного прогресу прихильники нової інституціональної теорії вважають великі корпорації та інноваційні фірми, які змінили власну природу й стали провідниками НТР.

Інституціонально-соціологічний напрям найбільш повно представлено в дослідженнях французьких економістів *Франсуа Перру* (1903–1987) та *Жан Фурастьє* (1907–1990). Вони намагалися розробити таку економічну систему, яка б узгоджувала індивідуальні й суспільні інтереси за допомогою планування та державного регулювання економіки. Якщо представники класичного інституціоналізму критикували неокласиків за відсутність теоретичного аналізу впливу на економіку широкого спектра позаекономічних факторів, то Ф. Перру та його послідовники зосередили свою критику на відсутності в неокласичному аналізі впливу влади на економіку. У полі зору нових інституціоналістів завжди була економічна влада в її різних аспектах: джерела, форми, масштаби, способи реалізації, методи й наслідки її обмеження, зв'язок економічної та політичної влади. Так, Ф. Перру досліджував економічну владу як вияв асиметричного впливу конкуруючих фірм, організованих і структурованих груп (асоціацій) і держави в національному та міжнародному вимірі. Примус є основним економічним благом, яке дає його власникові вирішальні економічні переваги, а власники вирішальних переваг в односторонньому порядку визначають умови угод і співробітництва з іншими економічними суб'єктами.

Трансформаційний інституціоналізм відобразив процеси трансформації капіталізму, появу нової форми капіталістичних підприємств у яких відбулося відокремлення капіталу-власності від капіта-

лу-функції, а власності – від управлінської праці. Зазначені процеси привели до появи та розвитку теорій “народного капіталізму”, в яких обґрунтовувався процес трансформації капіталізму в новий суспільний устрій. Основними складовими теорій “народного капіталізму” стали теорії “демократизації капіталу”, “революції управляючих” і “революції в доходах”. Запровадження наукової системи організації праці та управління змінило суспільну роль корпорацій, які зруйнували міжгалузеві бар’єри, а пріоритетною формою власності стала інтелектуальна власність. Отже, влада перейшла від капіталістичних власників до менеджерів – носіїв наукових знань, технічного та організаційного досвіду. Адаптивна корпорація індустріальної епохи поступово перетворюється на креативну, що максимально використовує творчий потенціал працівників і формує їхні ціннісні орієнтири.

Новий інституціоналізм надає інструментарій для дослідження широкого кола суспільних проблем. Методологія нового інституціоналізму, позбавлена обмежень “жорсткого ядра” неокласики, виявилася здатною забезпечити об’єктивний аналіз процесу зростання значення неекономічних факторів у розвитку економіки і суспільства. Новий інституціоналізм дав можливість дослідити вплив інноваційних змін на розвиток інститутів, визначити місце й роль людини у суспільному виробництві. Замість поширеної суб’єктивно-технологічної характеристики людини в неокласиці новий інституціоналізм виходить зі значущості людини як суб’єкта соціуму. Представники нового інституціоналізму розглядають суб’єктивно індивідуальне в людині, суб’єктивність індивідуального вибору, причому все це розглядається не саме по собі, а як соціально та культурно детерміноване.

Слід зазначити, що методологія нового інституціоналізму забезпечила розвиток його індустріально-технократичного напрямку, в межах якого виникла й розвивається наукова школа, представлена видатними вченими *У. Ростоу, Дж. Гелбрейтом, Д. Беллом, Е. Тоффлером*. У книгах Дж. Гелбрейта “Нове індустріальне суспільство” (1967), “Економіч-

ні теорії та цілі суспільства” (1973) нове суспільство характеризується створенням техноструктури. Представники техноструктури – інженери й менеджери – мають всю повноту інформації та впливають на поведінку індивідів в інтересах великих корпорацій. Фактично влада перейшла від окремих осіб до організацій, а інституціональною ознакою цих організацій стала групова індивідуальність, яка почала визначати особливості інституціонального середовища в суспільстві.

Новий етап в обґрунтуванні особливостей нового суспільства відкрила праця *Д. Белла* “Прийдешнє постіндустріальне суспільство” (1973). Нове суспільство Белл назвав постіндустріальним, і цей термін поширився в економічній літературі. Термін “постіндустріальне суспільство” визначає його як суспільство, що йде після індустріального. Сутнісними характеристиками нового суспільства є формування відповідного технологічного способу виробництва, якому властиві інформаційно-інтелектуальні технології, а інформація і знання стають вирішальним, якісно новим фактором виробництва.

Представники еволюційного інституціоналізму активно вивчають мегатренди еволюції людства, основні закономірності, моделі та стадії суспільного розвитку, переносять акцент з аналізу соціальних груп на аналіз соціальних інститутів. Дослідження даного напрямку інституціональної теорії в основному зосереджені на концепціях науково-технічного прогресу, інновацій, індустріального розвитку, ділових циклів та економічного зростання.

Нова інституціональна теорія використовує методологічні досягнення еволюційної теорії, представники якої розробляють проблеми еволюції та відтворення інститутів. Особливістю методології еволюційної теорії є те, що поведінка економічних суб’єктів розкривається шляхом застосування методу аналогій, що ґрунтується на схожості поведінки економічних організацій і біологічних організмів. Інституціональна еволюція здійснюється за аналогією з біологічними проце-

сами й відбувається в двох діалектично протилежних процесах – мінливості й відбору, аналогічних біологічним мутаціям і дарвіністському відбору. Перший передбачає появу інституціональних інновацій, тоді як другий відповідає за їхнє конкурентне виживання й адаптацію.

Найбільш значущими досягненнями сучасної еволюційної теорії стали розробки проблем інновацій і технологічних змін, еволюції норм та інститутів, стратегій навчання; створення й використання знань; механізмів селекції й відбору інститутів; обмеженої раціональності; коеволюції інститутів/технологій; теорії порядку з хаосу; еволюційної теорії ігор та ін. Названі напрями розвитку еволюційної теорії мають велике значення для дослідження процесів інституціональних змін. Нова інституціональна теорія бере до уваги більш реалістичні гіпотези індивідуально-господарської поведінки. Однак навіть за наявності робочої моделі, яка досить точно відображає реальності, немає можливості враховувати цілий ряд важливих інституціональних чинників.

У межах нової інституціональної теорії розвивається *інституціональна синергетика*. Синергетика розглядає економічні та соціальні процеси як результат біфуркацій в інституціональних системах і дозволяє визначати не тільки функціональні, але й дисфункціональні ролі окремих інститутів у процесі економічних і соціальних змін.

### **Питання для обговорення**

1. Чому неоінституціональна теорія не може дати відповідь на багато питань, які стосуються забезпечення економічного розвитку?
2. У чому особливість використання принципу методологічного індивідуалізму в неоінституціональній та новій інституціональній теоріях?
3. Чому представники неоінституціоналізму змушені були свого часу стати на шлях “економічного імперіалізму” й поряд з приватною



власністю досліджувати колективну, державну, акціонерну форми власності та оцінювати їх порівняльну ефективність у забезпеченні ринкових угод?

4. Чим можна пояснити той факт, що класичний інституціоналізм поступово трансформувався в новий інституціоналізм, що розвивається в інституціонально-соціологічному, трансформаційному, індустріально-технократичному та еволюційному напрямках?

5. Які об'єктивні історичні передумови зумовили значний розвиток інституціонально-соціологічного напрямку інституціоналізму саме у Франції?

6. Обґрунтуйте, чому саме в 60–70-ті рр. XX ст. поширилися інституціональні теорії економічного розвитку, його типологізації та періодизації.

7. Прослідкуйте еволюцію методологічних підходів до періодизації економічної історії у представників німецької історичної школи та нового інституціоналізму.

8. Як Ви оцінюєте методологічні можливості нового інституціоналізму в дослідженні широкого кола тих соціальних проблем, які перебувають у межах його уваги?

9. Прокоментуйте, як основні поведінкові передумови неоінституціональної теорії, обмежена раціональність і визнання можливості опортуністичної поведінки економічних суб'єктів впливають на її дослідницький потенціал.

10. Що об'єднує й у чому основні відмінності теорій класичного та нового інституціоналізму?

11. Чому нова інституціональна економіка виявилася здатною приділити увагу дослідженню економічних процесів на макрорівні?

12. Спробуйте визначити жорстке ядро та захисну оболонку нової інституціональної економіки.

13. Що, на Вашу думку, дає підстави розглядати теоретико-методологічний підхід неоінституціоналізму до аналізу економічних проблем як мікроекономічний.

14. Існує декілька підходів щодо визначення сутності фірми. Прокоментуйте наскрізні характеристики фірми, які визначили представники неоінституціональної теорії.

15. Чи правильно розглядати теорію суспільного вибору як певну альтернативу кейнсіанській моделі державного регулювання економіки? Чому?

16. Порівняйте методологічні засади неокласики та неоінституціоналізму. В яких дослідженнях поєднання можливостей неокласики та неоінституціоналізму дало позитивний результат?

## РОЗДІЛ 3. ІНСТИТУТИ ЕКОНОМІКИ: СУТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ПРИНЦИПИ ВЗАЄМОДІЇ

### 3.1. Норма – базовий елемент інституту

Основним елементом інституціонального середовища, в якому люди здійснюють вибір, є норми. *Норма* виступає основним регулятором взаємодій між людьми. Норма визначає, як має поводитись індивід у різних ситуаціях. Виконання припису при цьому може мати або добровільний характер, або ґрунтуватись на санкціях (соціальних, економічних, юридичних).

Норми – це частина економічної свідомості, яка дозволяє людині адаптуватись до певної ситуації в соціумі за рахунок обмеження власних потреб відповідно до вимог суспільства та власного соціального статусу. Норми поділяються на неформальні й формальні. *Неформальні норми* передаються через культуру і закріплюються у вигляді звичок, звичаїв, традицій, конвенцій, стереотипів, ритуалів тощо. *Формальні норми* закріплюються юридично.

Норми мають певну структуру. Елементи, з яких вони складаються, такі:

- атрибути, визначають групу людей, на яку поширюються норми;
- фактор повинності (може, повинен чи не повинен);
- мета;
- умови, за яких діє норма;
- санкції – бувають юридичними, які фіксуються в нормах права та соціальними, які засновані на остракізмі.

Виділення зазначених п'яти елементів дозволяє розмежувати різні види норм: спільну стратегію, норму у вузькому розумінні слова й правило. Зазначені види норм мають таку структуру:

*Спільна стратегія = атрибут + мета + умова.*

Прикладом спільної стратегії є будь-яка фокальна точка.

*Норма = атрибут + фактор повинності + мета + умова.*

Норма у вузькому розумінні практично сходиться з поняттям угоди, оскільки виконання припису угоди має виключно добровільний характер.

*Правило = атрибут + фактор повинності + мета + умова + санкція.*

Якщо учасники певної спільноти володіють явними або неявними знаннями про норми поведінки, соціальні конвенції та правові норми, то їх можна розглядати як правила. На відміну від норми, правила означають, що добровільний характер виконання приписів зникає та починають діяти санкції. Правила потенційно можна кодифікувати, тому порушення їх визначають в явному вигляді. Це дозволяє виявити ту спільноту, яка не приймає правила, і в разі необхідності накласти на неї санкції.

Правила перетворюються в інститут, коли існують соціальні структури, що відображають історичні причинно-наслідкові зв'язки між людьми, й підіймаються над індивідуальними звичками, думками та діями. Відповідно, інститутом можна вважати особливий тип соціальної структури, яка містить нормативні правила інтерпретації та поведінки, що потенційно (явно або іманентно) можуть бути кодифікованими. Існування причинно-наслідкових зв'язків між людьми “від верху до самого низу” підтримує всю інституціональну структуру, означає регулярність у поведінці людей: люди набувають відповідних звичок, співзвучних їхнім цілям і віруванням.

Дискусія про вплив норм на поведінку людей серед інституціоналістів стала доказом неоднорідності інституціоналізму як дослідної

програми. Окремі представники інституціональної теорії дотримуються поглядів соціологічної науки й виходять із того, що норма є абсолютним детермінантом поведінки людей, а поведінка “соціологічної людини” – *“homo sociologicis”* повністю визначається нормативною структурою суспільства. В соціології норми розглядаються як похідні від розвитку суспільства й одночасно забезпечують його відтворення.

Інші інституціоналісти не погоджуються з таким підходом, оскільки соціологічне розуміння норм виключає свободу вибору людини. Економічна людина вільна у своєму виборі на ринку від обмежень, які визначаються необхідністю дотримання норм. Тому економісти не розглядають норми як інституціональне обмеження вибору індивідів, а намагаються знайти нормам раціональне пояснення, побачити в них не заданий ззовні детермінант поведінки, а результат свідомого вибору людини.

Під час аналізу норм можна виділити приклади методологічного індивідуалізму та інституціонального детермінізму. Так, прихильники теорії *“суспільного вибору”* намагаються подолати суперечність між раціональним вибором людини й необхідністю дотримання норм, пробують “раціоналізувати” норми, побачити в них результат свідомого вибору людей. Прихильники зазначеної теорії застосували концепцію ринкового обміну до аналізу політичних взаємодій. Політичні взаємодії розглядаються ними як різновид ринкових взаємодій, а норми – як аналогічний товарам і послугам об’єкт вибору.

У теорії *“суспільного вибору”* для аналізу використовують насамперед ті юридичні норми, які формуються в результаті взаємодії індивідів на політичному ринку, відображають результати політичного вибору та фіксуються в праві. Об’єктом раціонального вибору є вся сукупність юридичних норм від Конституції до підзаконних актів.

Критерієм оцінки норм представники теорії *“суспільного вибору”* вважають їхню ефективність. Норми ефективні тоді, коли вони засно-

вані на індивідуальних цінностях і сприяють взаємовигідній реалізації інтересів індивіда. Вибір ефективних норм завжди пов'язаний із деякими труднощами:

1. Ефективні норми передбачають наявність згоди, консенсусу між усіма учасниками обміну. Вони можуть бути реалізовані лише в рамках прямої демократії, оскільки будь-яке делегування прав учасниками угоди знижує ефективність норм. Справа в тому, що контроль над виборними органами влади з боку виборців породжує проблему “безбілетника”. Суть проблеми безбілетника така: всі громадяни зацікавлені в існуванні контролю, але ніхто не готовий нести витрати зі збору та обробки інформації, пов'язаної зі здійсненням контролю. За таких умов існує лобіювання певних інтересів “групами тиску”, а діяльність виборних органів відбувається не в інтересах усього суспільства.

2. Послідовний вибір ефективних норм пов'язаний з проблемою “безглуздої безкінечності”. Наприклад, для прийняття Конституції необхідно розробити доконституційні правила, за якими вона приймається, а для розробки конституційних правил необхідно прийняти правила, за якими приймаються конституційні правила тощо.

3. Вибір ефективних норм на основі звичної процедури виявлення переваг ускладнюється існуванням *парадокса Кондорсе* або “*теорему неможливості*” Ерроу, відповідно до яких для ранжування колективних переваг, що відповідають ступеням переваги учасників взаємодії, неможливо запропонувати процедуру не диктаторського рішення.

В іншому напрямі інституціональної теорії, який називається “*економіка угод*”, норму розглядають як передумову раціональної поведінки. На відміну від “теорії суспільного вибору” “*економіка угод*” не використовує для інтерпретації норм модель раціонального вибору. Незважаючи на те, що норми є заданими екзогенно, в економіці угод норми розглядаються як передумова раціональної поведінки. Такий підхід можна вважати парадоксальним тому, що умовою раціона-

льної дії стає виконання норми, яка не є результатом раціонального вибору. Дотримання норми стає передумовою взаємної інтерпретації намірів і переваг учасниками угод на ринку, способом доведення до контрагента сигналів про свої наміри та основою для розуміння намірів інших. Індивіди дотримуються норм не тому, що вони є абсолютними детермінантами їхньої поведінки, а тому, що це дозволяє зменшити невизначеність у взаємодіях і, відповідно, досягти своїх раціонально визначених цілей.

Кращою інтерпретацією щодо сказаного буде *“дилема ув’язненого”*. *“Дилема ув’язненого”* – це ситуація, яку інституціоналісти використовують для пояснення взаємодій на ринку. Йдеться про двох підозрюваних в одному й тому ж злочині, поміщених в окремі камери й тому ізольованих один від одного. Якщо вони обидва зізнаються в скоєнні злочину, то будуть засуджені на однаковий термін  $A$  (з урахуванням визнання провини). Якщо тільки один визнає свою провину, а другий ні, то перший отримає мінімальний термін  $B$ , а другий максимальний термін  $V$ . Нарешті, якщо обидва заперечують провину, то будуть засуджені на термін  $\Gamma$  кожен, причому  $V > \Gamma > A > B$ . Єдиною індивідуально раціональною стратегією в даній ситуації буде заперечення провини, хоча оптимальний результат досягається за умови визнання вини обома підозрюваними. Уникнути неоптимального результату можна лише за умови, що обидва звинувачені визнають провину. Тільки тоді, коли кожен буде впевненим, що інший визнаватиме провину, у нього з’явиться стимул також визнати провину. Але обопільну впевненість гарантує лише виконання приписів однієї й тієї ж норми. Наприклад, для членів мафії не існує *“дилеми засуджених”*, вони завжди впевнені в дотриманні іншим підозрюваним тих же норм. Таким чином, саме застосування норм дозволяє індивідам досягти раціонально визначеної мети – мінімізувати збиток від можливого засудження.

Як бачимо, економіка угод розглядає не стільки юридичні та фіксовані формальні норми, скільки угоди – сукупності неформальних норм, що визначають правила, за якими відбувається взаємодія між людьми в тій чи іншій сфері їхньої діяльності. Прихильники економіки угод не визнають універсальності норм ринкової поведінки й виходять із припущення про існування певної кількості форм координації та угод.

Отже, норми можна розглядати як передумови раціонального вибору та його результат. Раціональний вибір може бути зроблено лише в рамках певного нормативного середовища, а за його відсутності навіть прості трансакції неможливі.

### **3.2. Раціональність як норма поведінки**

Модель раціонального вибору суб'єкта ринку не допускає можливості орієнтації поведінки цього суб'єкта на існуючі норми. Водночас порушується питання, чи є сама процедура раціонального вибору нормою поведінки? Для відповіді на це запитання розглянемо чотири типи поведінки й визначимо тип поведінки, на основі якого може відбуватися процедура раціонального вибору.

1. Ціннісно-раціональна поведінка – використання умов і засобів для досягнення заданих екзогенно цілей. Цілі при цьому визначені як самодостатні цінності (релігійні, естетичні, ідеологічні).

2. Традиційна поведінка характеризується тим, що цілі й засоби мають традиційний характер.

3. Афективна поведінка обумовлюється емоційним станом людини, її почуттями. При цьому цілі та засоби їх досягнення не виділяються.

4. Цілераціональна поведінка міститься в основі ринкової поведінки та передбачає, що поведінка інших людей є передбачуваною й



лише в такому випадку може бути використана для досягнення поставлених цілей.

Як бачимо, лише цілераціональна поведінка відповідає моделі раціонального вибору. Крім того, використання моделі раціональної поведінки в якості нормативних рамок взаємодії завжди стикається з деякими труднощами та обмеженнями.

1. Раціональна взаємодія передбачає, що індивід здатний раціонально інтерпретувати дії свого оточення та раціонально на них реагувати. Однак слід мати на увазі, що раціональна взаємодія можлива лише в межах соціально однорідних груп, які утворені індивідами з поведінковими характеристиками, близькими до *homo economicus*. У процесі ринкових угод однорідність учасників взаємодій досягається рідко, тому вони змушені шукати інші способи узгодження власних дій. Очевидно, що повсякденна взаємодія базується не стільки на раціональній, скільки на обґрунтованій дії. Обґрунтована дія означає, що індивіди можуть зрозуміти наміри один одного, коли звертаються до життєвого досвіду та здорового глузду. Таким чином, життєвий досвід і здоровий глузд, а не модель раціонального вибору часто дозволяють будувати достовірні передбачення про дії оточення.

Можна провести межу між раціональністю як нормою і раціональністю як моделлю поведінки за допомогою виділення таких елементів раціональності діяльності:

- 1) типологія і порівняння ситуацій;
- 2) визначення припустимої помилки у побудові типології;
- 3) пошук засобів для досягнення цілей;
- 4) аналіз альтернативних планів діяльності й можливих наслідків;
- 5) визначення умов, за яких кожна з альтернатив буде реалізована;
- 6) визначення періоду часу, необхідного для прийняття остаточного рішення;
- 7) передбачення розвитку ситуації;
- 8) визначення процедури прийняття рішення;

9) розуміння того, що будь-яке рішення передбачає можливість вибору;

10) здійснення вибору на основі інформації та накопиченого досвіду;

11) досягнення відповідності вибору цілей і засобів принципами формальної логіки;

12) досягнення семантичної чіткості прийнятих рішень;

13) досягнення ясності та однозначності прийнятих рішень;

14) відповідність визначення ситуації науковому знанню.

Елементи 1–10 належать до раціональності як до норми повсякденної діяльності індивідів, а елементи 11–14 застосовуються в науковому моделюванні раціональної поведінки.

2. Раціональний вибір в умовах ризику передбачає, що індивіди оцінюють можливі варіанти розвитку подій з точки зору власної корисності та обирають той варіант, який забезпечує максимальну очікувану корисність. У математичній інтерпретації це матиме такий вигляд:

$$\max EU = pU(A) + (1 - p)U(B),$$

де  $EU$  – очікувана корисність;

$p$  – ймовірність події  $A$ ;

$(1 - p)$  – ймовірність події  $B$ ;

$U(A)$  – корисність індивіда під час настання події  $A$ ;

$U(B)$  – корисність індивіда під час настання події  $B$ .

Максимізація очікуваної корисності потребує від індивіда здатності швидко оцінювати ймовірність настання тієї чи іншої події. Зазвичай здатність індивідів до правильної оцінки та розрахунку ймовірностей дуже обмежені за такими параметрами:

– сприйняття подій та оцінка їх імовірностей залежать від накопиченого досвіду;

– індивіди не завжди переглядають власні оцінки ймовірностей після настання події;

– оцінка ймовірності події є функцією її репрезентативності (схожості з іншими подіями);

– оцінка ймовірності події залежить не від об'єктивних, а від суб'єктивних факторів – оптимізму чи песимізму.

– індивіди оцінюють події, що не залежать від них так, нібито можуть на них вплинути.

3. Критика моделі економічної людини як досконалого калькулятора в теоріях неповної раціональності виходить із наявності кількох альтернативних інтерпретацій раціональної поведінки. Кожна з інтерпретацій дозволяє чітко сформулювати умови, за яких раціональна поведінка стає неможливою. Так, у випадку цілераціональної поведінки індивіду необхідна інформація про ресурси, завдання, інтереси, можливості, хоча обробка такої інформації вкрай складна.

4. Якщо у випадку повної раціональності економічного суб'єкта результат оптимальний, а тому один, то у випадку неповної раціональності кінцевий результат залежить від алгоритму прийняття рішень.

Очевидно, що існування багатьох процедур прийняття рішень означає можливість прийняття ідеї “багатьох раціональностей”, відображеної в “економіці угод”.

### **3.3. Класифікація інститутів**

Відповідно до загальноприйнятих у науці традицій інститути розглядаються як системи стійких і загальновизначених соціальних правил, що структурують соціальні взаємодії. І хоча проти такого розуміння інститутів немає серйозних зауважень, нині в межах нової інституціональної економічної теорії дискутується питання про те, як слід розглядати інститути: як рівноваги, норми чи правила.

Очевидно, що інститути мають рівноважні якості, вони є відносно стабільними, хоча рівноваги можуть і порушуватись. Ці рівноваги відновлюються й навіть укріплюються, коли переваги та цілі існування інститутів відображаються в результатах їх функціонування. Що стосується норм і правил, то це лише “навколишнє середовище”, в якому (раціональний) агент має приймати рішення й відповідно діяти, вони, крім того, перетворюються на переваги та відображаються в поведінці індивіда.

*Інститут можна розглядати як норму.* Інститут – це відносно стійкі до зміни поведінки або інтересів окремих суб’єктів та їх груп формальні й неформальні норми, а також системи норм, які регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб’єктів та їх груп тривалої дії (Г. Клейнер). Інститут – це основні політичні, соціальні й правові норми, які є базою для виробництва і споживання (О. Вільямсон).

*Інститут розглядають як правило.* Правила включають норми поведінки, соціальні конвенції та правові норми, а учасники певної спільноти володіють явними або неявними знаннями про них. Правила потенційно можна кодифікувати, тому будь-які порушення правил легко визначити в явному вигляді, що допомагає виявити ту спільноту, яка розуміє та приймає їх. Інститут – це правила гри в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки (Д. Норт). Формальні та неформальні правила, створені людьми, й механізми, що забезпечують їх дотримання (А. Шаститко). Інститут – це реальна поведінка або чинне правило. Результатом існування правил, а також примусового механізму до їх виконання або, в цілому, дій щодо контролю над індивідуальною поведінкою, є реальна поведінка, яка тією чи іншою мірою відповідає правилу або “чинному правилу”. При цьому зміст правил, що передують поведінці, і зміст реалізованих правил зазвичай не збігаються. Результатом дії інституту є те, що реальна поведінка індивідів стає впорядкованою, а взаємодія між ними здійснюється в певних формах і

набуває регулярного, повторюваного характеру. Отже, інститут являє собою відносини (взаємодію), в яких реалізується правило (В. Дементьєв).

Само по собі правило становить лише ідеальну (інформаційну) модель поведінки. Виконання (дотримання) правила не може здійснюватись автоматично. Для “структурування взаємодії” простого доведення інформації (у вигляді правила, диспозиції) недостатньо. Необхідний примус, суть якого полягає у накладанні санкцій різноманітними способами. Витрати виникають як результат санкцій. Очевидно, що необхідно включати “характеристики примусу” в зміст поняття “інститут”. Ці характеристики описують дії тих суб’єктів, які створюють санкції: організації (наприклад, держава); матеріальні ресурси фізичного насильства (в’язниця); механізми економічного примусу (штрафи) та ін.

Далеко не всі “характеристики примусу” можна включити в рамки поняття “правило”? Чи є вони елементом інституту або ж їх доцільно розглядати як зовнішню по відношенню до інституту умову? Для відповіді на це запитання необхідно визначити, що ж саме відіграє вирішальну роль в обмеженні поведінки і структуруванні взаємодій: правило чи примусова сила. Чи підпорядковані характеристики примусу правилам фактора, чи ж саме правило сформувалося в результаті наявності та дії механізму примусу, який і виробляє бажані правила? Від відповіді на це запитання залежить і подальше визначення поняття “інститут”. Якщо прийняти позицію про незалежність походження правил поведінки від примусової сили та інтересів суб’єктів цього примусу, то примусову силу можна вивести за рамки аналізу інститутів як якусь постійну величину, що не пов’язана зі змістом правил і має лише кількісний вимір у вигляді більших або менших санкцій.

Однак визнання незалежності правил і підпорядкованість механізму примусу правилам означає, що ці правила в рівній мірі вира-

жають інтереси всіх учасників взаємодії. Таке спрощення реальності можливе лише як окремий випадок. Наприклад, правила, що фіксують систему мір і ваг. Примушування до виконання цих правил має виключно технічний характер і не пов'язане з будь-яким конфліктом інтересів. Такий підхід не характеризує всі можливі механізми обмеження поведінки і структурування взаємодій. Якщо ж ми визнаємо залежність механізмів примусу і підпорядкованість правил інтересам суб'єктів влади, то й правила, і механізми примусу є лише взаємопов'язаними та взаємообумовленими одне одному змінними. У цьому випадку механізм примусу доцільно розглядати як ознаку інституту й, відповідно, як елемент інституту. Отже, така ознака інституту, як примус, що виступає елементом єдиного цілого, – це ознаки одного поняття.

*Інститут – примусова сила*, це не тільки формальні обмеження (правила, закони, конституція), неформальні обмеження (норми поведінки, угоди й добровільно прийняті кодекси поведінки), але й певні характеристики примусу до виконання тих чи інших (Д. Норт). Наявність примусу ще не дозволяє вважати правило інститутом (тобто чи є воно засобом обмеження поведінки і структурування взаємодії).

Інститут можна розглядати як звичку. *Звичка* – це схильність звертатися до раніше апробованих думок або вчинків, яка викликана певним стимулом або контекстом. Набуття звичок (звикання) – це психологічний механізм, який лежить в основі поведінки, що вже визначається певними правилами. Для того, щоб звичка набула статусу правила, вона має бути потенційно кодифікованою й переважати в межах певної групи. Саме тому вербальна процесуалізація інститутів має вирішальне значення для пояснення результатів взаємодії між економічними суб'єктами. Існує кілька типів правил, що становлять інститут: правила, які ніколи не фіксувалися словами, але дію яких можна спостерігати; правила, які зафіксовані у формі слів і які існували задовго до того в повсякденній взаємодії економічних агентів у

неявному вигляді; правила, які створено свідомо та втілено в систему відносин, тому одразу сформульовано у словесній формі. Це означає, що мова є основним соціальним інститутом оскільки всі інші інститути передбачають існування мови.

Інститути – це звички мислення, характерні великому співтовариству людей (Т. Веблен). Інститути ж є панівними та значною мірою стандартизованими суспільними звичками (У. Мітчелл). Інститут – це необхідна умова досягнення свідомих цілей, які є результатом звичаїв, звичок або усталених практик (Ф. Гайєк). Інститути – це мовний символ для кращого опису суспільних звичок... переважний та стійкий спосіб мислення, що став звичкою для групи або для народу (У. Гамільтон).

Інститути можна розглядати не лише як стійкі норми й правила, що визначають поведінку людей, а також як організації (фірми, установи, держави, партії, профспілки і т. п.). Норми й правила можна розглядати як прості інститути по відношенню до складних інститутів – організацій. Для складних інститутів (організацій) у будь-якій сфері життя суспільства характерна багатокомпонентна структура, яка включає різноманітні правила й норми, що належать до сфери матеріальних інтересів і стимулів, соціально-культурних цінностей, владних (політичних) відносин. Усі ці прості інститути спираються на психофізичну природу людини та технології, які вона застосовує. Однак у складних інститутах, що діють у різних сферах життя суспільства, різні їхні “прості” компоненти відіграють неоднакову роль: одні – домінують, інші – підпорядковані. Які саме – залежить від функції, яку ця організація виконує в суспільстві, та від сфери, в якій вона діє.

На підставі чинних інститутів і реальних схем поведінки формується певний соціальний порядок, тобто повторювана стійка у часі структурована взаємодія між людьми. Таким чином, інститут можна розглядати як певний соціальний порядок або структуровану взаємодію між людьми.

Якщо розглядати інститути як рамки, що структурують взаємодії між людьми в різних сферах діяльності, то можна виділити формальні, неформальні, а також поведінкові рамки, які не фіксуються ні в писаному, ні в неписаному праві. Індивіди обирають їх спонтанно і дотримуються добровільно. У такому випадку йдеться про інститути як “спільні стратегії”, що набувають форму угод і фокальних точок.

Якщо взаємодії людей структурують формальні рамки, їх структура визначається правилом, що закріплено в писаному праві та діє відносно всіх індивідів. Формальні правила фіксуються в правових актах держави. На рівні окремих компаній вони фіксуються в ділових контрактах, визнаються й затверджуються конкретними повноважними органами, розглядаються в діловому обігу як правові акти. За невиконання таких правил накладаються правові санкції у вигляді кримінальної або адміністративної відповідальності.

Коли взаємодії людей структурують неформальні рамки, їх структура визначається правилом або нормою, закріпленими в неписаному праві. На відміну від формальних, неформальні правила не існують у вигляді правових актів. Вони представлені соціальними нормами, а на рівні окремих учасників ринку – діловими домовленостями, зміст яких, як правило, документально не закріплюється. Якщо це й відбувається, то такий документ формально не обов’язковий для виконання. Дотримання неформальних правил базується на значній довірі та репутації учасників ринку, їхній впевненості щодо дотримання партнерами правил ділової етики. Неформальні правила визнаються лише представниками певних соціальних груп або колом особисто знайомих людей. Санкції за невиконання припису виключно соціальні (остракізм, втрата репутації).

Якщо взаємодії людей структурують рамки, які обираються спонтанно, то їх структура визначається “спільною стратегією”, підкріпленою інтуїцією. Рамки, що під час укладання угод обираються спонтанно, діють на всіх індивідів, які мають достатньо інформації один



про одного. За недотримання умов “спільної стратегії” санкцій немає, оскільки це не оформлюється документально.

Інститути структурують, обмежують, підтримують індивідуальну поведінку і впливають на здібності та дії агентів: вони можуть змінювати їхні прагнення, а не лише обмежувати/сприяти їх здійсненню. Водночас інститути залежать від діяльності індивідів, вони вкорінені в схильностях інших суб’єктів, а також залежать від структурованих взаємодій між ними. За допомогою такого механізму оберненого зв’язку вони мають здатність до самозбереження.

### **Питання для обговорення**

1. Чи можна погодитися з думкою про те, що інституціональна теорія виходить з більш реалістичних передумов і має більш ефективний інструментарій аналізу економічних процесів у порівнянні з теоріями “основного напрямку”?

2. Чому норму вважають базовим елементом інституціонального середовища? Поясніть роль норми в структурній взаємодії.

3. Чи можна вважати, що норма є результатом раціонального вибору тих людей, які її дотримуються?

4. Наведіть приклади обмежень, які враховує базова інституціональна модель раціонального вибору.

5. Як можна виділити раціональність як норму повсякденної діяльності індивідів та раціональність як модель поведінки?

6. Сформулюйте умови, за яких цілерациональна поведінка стає неможливою.

7. Чому лише цілерациональна поведінка відповідає моделі раціонального вибору?

8. Дайте відповідь на питання, чи може бути сама процедура раціонального вибору нормою поведінки?

9. Чи може неграмотна людина діяти раціонально?

10. Чи може, на Вашу думку, в разі неповної раціональності, кінцевий результат у прийнятті рішень залежати виключно від алгоритму прийняття рішень?

11. Як Ви розумієте рівноважні якості інститутів?

12. Які основні підходи до визначення інституту існують в інституціональній теорії?

13. Які “характеристики примусу” не можна включати в рамки поняття “правило”?

14. Як можна пояснити, що зміст правил, які передують поведінці людини, та зміст реалізованих правил зазвичай не збігаються?

15. Чому мову можна вважати основним соціальним інститутом?

16. Чи правильно, на Вашу думку, вважати інститутом ті рамки взаємодії між людьми, які обираються спонтанно, а їхня структура визначається “спільною стратегією”, що закріплена інтуїцією?

17. Прокоментуйте твердження про те, що всі прості інститути спираються на психофізичну природу людини та технології, які людина застосовує.

18. Чи можна вважати норму суспільним благом?

## РОЗДІЛ 4. ПРАВИЛА ТА ПРАВА, ЇХ РОЛЬ В ОБМЕЖЕННІ ЕКОНОМІКИ

### 4.1. Роль правила в обмеженні економіки

У широкому значенні слова “правило” – це будь-яка інформація нормативного характеру (диспозиція), яка передуює поведінці або соціальній взаємодії. Правило – це інформаційна нормативна модель, що передуює поведінці та має формальне (закон), або ж неформальне (традиція) походження. Правило існує, по-перше, як об’єктивна інформація, як зовнішній і незалежний від індивіда фактор; по-друге, як суб’єктивна інформація, тобто внутрішній і суб’єктивний регулятор поведінки, невіддільний від певного суб’єкта.

Правила та механізм примусу необхідно розглядати спільно, вони мають загальну основу – є виявами активності громадських суб’єктів, результатом їхніх дій. Правила та механізми примусу до їх виконання пов’язані між собою результатами діяльності певних суб’єктів, якими вони є. Тим більше, що в точному сенсі слова моніторинг за виконанням правил, застосування санкцій полягають у встановленні контролю (влади) над індивідуальною поведінкою. Правила забороняють або дозволяють певні види дій одного індивіда (або групи людей) під час взаємодії їх з іншими людьми або групами. В неоінституціоналізмі правила розуміють як сукупність норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів. Ці норми можуть санкціонуватися як державою, так і суспільством – у вигляді звичаїв, моральних і етичних настанов. Поведінка людей обмежується не правилами як такими, а іншими людьми, де правила є лише інструментом такого обмеження.

Процеси формування правил і їх доведення до індивідів, моніторинг за виконанням правил, застосування санкцій полягають у встановленні контролю (влади) над індивідуальною поведінкою. Правила забороняють або дозволяють певні види дій одного індивіда (або групи

людей) під час взаємодії їх з іншими людьми або групами. В неоінституціоналізмі правила розуміють як сукупність норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів. Ці норми можуть санкціонуватися як державою, так і суспільством – у вигляді звичаїв, моральних та етичних настанов.

Застосовані поняття “правила”, “інститути” означають однакові або близькі за своїм змістом сутності, тобто відносно тривалі, підкріплені санкціями правила людської поведінки, на які можуть орієнтуватися економічні суб’єкти під час повторюваних інтерактивних стосунків. Правила відображають інформаційну функцію інститутів, оскільки на підставі наявної інформації, розрахованих та обґрунтованих рішень індивід має можливість обрати певні дії. Утім, люди ніколи не мають усієї повноти інформації, чи властива економічна недобросовісність, що обмежує раціональність їх економічної поведінки та ускладнює процес прийняття рішень. Отримання інформації, необхідної для здійснення трансакцій, далеко не завжди забезпечується інститутами ринку, але спричиняє витрати, пов’язані з пошуком та обробкою додаткової інформації, з урахуванням якої надалі приймаються економічні рішення.

У правилах виявляється також мотиваційна функція інститутів, адже вони визначають стимули й мотиви для заохочення певних дій або відмови від них. Виконання правил, які забезпечують практичну реалізацію господарських рішень, передбачає застосування примусу, матеріального стимулювання та заохочення, лояльності, суспільної самосвідомості, традицій тощо.

Сукупність інституціонально-правових норм і правил у сфері прийняття рішень визначає, хто, коли, де та для кого повинен приймати економічні рішення. Особлива роль тут відводиться правам власності, що визначає характер відносин між економічними суб’єктами. Залежно від конкретних форм власності вони можуть бути як відно-

синами підпорядкованості, так і відносинами економічного стимулювання й мотивації.

Права власності дають можливість встановлювати контроль над індивідуальною поведінкою та дозволяють долати невизначеність у взаємовідносинах між індивідами. Безпосередньою передумовою виникнення прав власності є економічні правила. Необхідність встановлювати права власності та дотримуватися їх обумовлено кількома причинами. Насамперед права власності є тим інститутом, що дозволяє зменшити невизначеність у взаємовідносинах між індивідами. За відсутності чітко визначених прав на ресурс споживання цього ресурсу може супроводжуватися виникненням негативних зовнішніх ефектів – екстерналій. Поява екстерналій добре ілюструє “трагедію суспільної власності”, яка полягає в нерациональному, майже варварському споживанні обмежених ресурсів, які перебувають у відкритому доступі.

Інститут власності впорядковує права власності, врегульовує намагання економічних суб’єктів у тій чи іншій формі розпоряджатися капіталом і доходами, отриманими внаслідок економічної реалізації власності.

### **4.2. Інституціональна теорія права власності**

Для всіх правових традицій світу характерний особливий погляд на право власності та процедуру його встановлення. Однак з точки зору ринкових принципів взаємодії між економічними агентами, особливе значення мають дві правові традиції – загальне (прецедентне) право та цивільне (романо-гірманське) право. Саме ці правові традиції лежали в основі формування ринку в європейських країнах.

Відмінності між цими двома правовими традиціями досить суттєві й стосуються багатьох аспектів. По-перше, розрізняються їх джерела. У цивільному праві правові норми приймаються на основі дедукції чинних законів: конституції, кодексів, законодавчих актів. У загаль-

ному праві, навпаки, провідна роль належить прецеденту, який розуміється як певні традиції та попередні рішення судів за схожим питанням. По-друге, дві зазначені традиції відрізняються роллю, яка відводиться в прийнятті юридичного рішення судді. У цивільному праві суддя підпорядковується закону, його завданням є пошук та застосування правової норми, яка найкраще описує ситуацію.

Однак найбільша відмінність між зазначеними правовими традиціями полягає у трактуванні ними права власності. В основі цивільних кодексів ще з часів Наполеона I право власності розглядається як єдине й неподільне. Це означає, що власником певного ресурсу може бути одна людина, яка наділяється трьома основними правочинностями – правом володіння, правом користування, правом розпорядження. Загальне право виходить із концепції власності як складного пучка правочинностей, причому правочинності на один і той же ресурс можуть належати різним людям.

Кожен “пучок правочинностей” права власності на прийняття рішень з приводу доступу до того або іншого ресурсу розподіляється таким чином, що окремі правочинності можуть належати одному суб’єкту, інші – іншому. Точне визначення та закріплення окремих правочинностей права власності за окремими економічними суб’єктами називають “специфікацією прав власності”. Специфікувати право власності означає визначити, хто, з яким об’єктом, що саме, за яких умов і обмежень може безперешкодно чинити втручання та який гарант або гаранті заважатимуть втручанням інших суб’єктів у реалізацію даним суб’єктом свого виняткового права щодо правочинності.

*Специфікація прав власності* – це закріплення за кожною правочинністю права власності виключного власника, що володіє виключним правом на об’єкт (щодо якого відповідний перелік правочинностей може бути реалізований), і визначення механізму наділення його певними правами власності та їх передачі.

Один із варіантів специфікації прав власності запропоновано англійським юристом А. Оноре (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Специфікація прав власності на основі класифікації, запропонованої А. Оноре, та римського права**

Правочинності	Зміст правочинностей	Правовласник/ користувач
Право володіння	Фізичний контроль над власністю, намір здійснювати виключний контроль, у тому числі через представника власника	+/-
Право використання	Право на особисте використання об'єкта власності	-/+
Право розпорядження	Право на прийняття рішень щодо використання об'єкта власності	-/+
Право присвоєння (право на дохід)	Володіння благами, які з'являються внаслідок особистого використання об'єкта власності або від дозволу іншим особам користуватися ним	+/+
Право на остаточну вартість	Право на відчуження, споживання, продаж, зміну або знищення об'єкта власності	+/-
Право на безпеку	Гарантує імунітет від експропріації	+/+
Право на перехід об'єкта власності у спадок	Передача контролю над власністю	+/+
Безстроковість	Необмеженість володіння правами власності у часі, якщо інше не обумовлено в контракті	+/+
Право на заборону шкідливого використання	Право заборонити використання об'єкта власності, якщо це пов'язано з виробництвом негативних зовнішніх ефектів	+/-
Відповідальність у вигляді стягнення	Можливість вилучення об'єкта власності в оплату боргу	+/-
Остаточний характер	Очікування повернення переданих прав після закінчення терміну дії контракту	+/-

Специфікація прав власності підпорядковує інститут власності індивідуальним, національним і суспільним інтересам. Якщо перерозподіл прав власності відбувається на основі ринкового механізму та приводить до збільшення вартості виробленої продукції, це означає, що кінцевий результат, який максимізує цінність виробництва, не залежить від правового рішення. Про це свідчить *теорема Коуза*: “Якщо права власності чітко визначено і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то алокація ресурсів буде залишатися незмінною та ефективною незалежно від змін у розподілі власності”. Із теореми випливає кілька важливих висновків:

- наявність трансакційних витрат приводить до перерозподілу прав власності та впливає на структуру й ефективність виробництва;
- екстерналії з’являються лише тоді, коли права власності розмиті; а якщо ж їх чітко визначено, то усі екстерналії “інтерналізуються”;
- наявність зовнішніх ефектів не є підставою для втручання держави в економічні процеси, оскільки самі дії держави супроводжуються зростанням трансакційних витрат.

Процесом, протилежним специфікації прав власності, вважається розмивання права власності, тобто це свідоме введення невизначеності та нечіткості до тих чи інших компонентів специфікованого права власності. Нечітка специфікація права власності означає розбіжність законодавчо закріплених і реальних прав власності, невизначеність механізмів контролю та організаційних меж підприємства. З одного боку, вона створює можливості для швидкого й оперативного перерозподілу правочинностей права власності, з іншого – оперативному перерозподілу законодавчо специфікованих прав власності заважають високі трансакційні витрати.

Суб’єктом розмивання права власності виступає гарант специфікації права, якщо гарантом прав власності виступає держава, то й розмивання права власності пов’язано з її діями. Наслідки подібного розмивання в теоретичному аспекті добре відомі. Для держави, яка на-



магається поповнити свої бюджетні ресурси, розмитість, незахищеність від безоплатного вилучення прав власності громадян часто вигідна, оскільки полегшує розв'язання проблеми забезпечення постійного рівня державних видатків.

Отже, не лише специфікація, але й захист прав власності є основою для виникнення дієвих стимулів ефективного використання активів, економічної реалізації прав власності слабкими в економічному розумінні суб'єктами.

### **4.3. Захист прав власності**

Винятковість того чи іншого права власності потребує його захисту. Захищеність права власності означає наявність перешкод для здійснення іншими суб'єктами недозволених власником дій щодо об'єкта власності. Чим більше таких перешкод, тим вищий рівень захищеності права. Захист права власності полягає у створенні умов для унеможливлення використання активу без дозволу власника іншими суб'єктами: фізичними та юридичними особами, державою в особі окремих відомств і установ, окремими державними службовцями тощо. Для захисту прав власності від кожного з можливих порушників можуть застосовуватись різні засоби та технології. Очевидно, що найскладнішою є проблема захисту права власності від недозволеного власником її використання державою.

В умовах політичної нестабільності держава може перебувати під впливом тих економіко-політичних груп, які можуть використати її владний ресурс для встановлення контролю над об'єктами власності через перебирання на себе окремих, а то й усіх правочинностей права власності у третіх осіб. З цією метою держава як суб'єкт, що встановлює право, завжди може ввести законодавство, яке в тих чи інших ви-

падках легалізує вилучення прав на активи у власників. Наприклад, можна обмежити можливості власника використовувати права власності шляхом використання окремими державними організаціями (відомствами) права встановлювати правила, які обмежують раніше специфіковані права власності.

Держава представлена різними органами влади та управління, в яких діють конкретні люди – державні службовці, що часто здатні й готові виконувати завдання підвищення власного добробуту через використання службового становища. Тому розмивання прав власності може здійснюватись навіть в інтересах окремих державних службовців та їх груп, а також в інтересах окремих груп лобістів, які, використовуючи службове становище, можуть фактично користуватись власністю, хоча формально відповідні правочинності залишатимуться у розпорядженні власника. Цього можна досягти, якщо спиратися на погрози застосування різних негативних дій з боку контрольно-наглядових та правоохоронних органів.

В умовах політичної нестабільності інституціональні зміни мають, як правило, несистемний характер, а нові правила не можуть вповні забезпечити захист від порушень прав власності з боку виконавчої влади. Наука і практика розробили кілька засобів якщо не розв'язання, то хоча б пом'якшення цієї проблеми. Зокрема, запровадження спеціальних процедур прийняття правил, які вводяться законом і передбачають відповідальність за порушення таких процедур. Очевидно, що це може дати позитивний результат за наявності судової системи, незалежної від політичних впливів.

Фундаментальною дилемою інституціонального розвитку став пошук компромісу між можливостями економії на масштабах створення протидії загрози або застосуванню насильства та ризиком не-

добросовісної поведінки гаранта. З одного боку, зростання впливу держави – чинник, який дає можливість економити на витратах здійснення насильства. З іншого – посилення державного впливу створює додаткові ризики зловживання тими перевагами, які пов'язані з виконанням функцій гарантування обмінів.

Найбільш фундаментальний і доступний інструмент захисту прав власності – це їх легітимізація. Легітимізація прав власності пов'язана з неформальними механізмами визнання прав суб'єкта на будь-який об'єкт. Її використання не потребує суттєвих витрат. Цей засіб досить ефективний для захисту слабких економічних суб'єктів.

#### **4.4. Інститут “влада – власність”**

Реформування відносин власності у процесі суспільної трансформації має на меті зміну форм власності та заміну власників на більш ефективних, а також створення умов для функціонування й розвитку інституту власності. У трансформаційному суспільстві особливу роль в неефективній реалізації приватної власності часто відіграє політизація відносин власності. Якщо політична боротьба використовується з метою захоплення позиції у владній ієрархії для отримання доступу до економічної реалізації державної власності, захоплення об'єктів власності та усунення конкурентів, то інституціональною ознакою відносин власності в країні стає фактичне злиття інституту власності з інститутом влади, симбіозом якого виступає інститут “влада – власність”.

Наявність інституту “влада – власність” виступає характеристикою соціально-економічних і політико-правових відносин, які сформувалися в останні роки в Україні. Інститут “влада – власність” – це специфічний інститут власності, який забезпечує доступ економічних суб'єктів до ресурсів згідно з їх належністю до державної ієрархії.

Формування інституту “влада – власність” відбувалося внаслідок особливої трансформації відносин власності, неоднакових умов для набуття прав власності різними верствами населення. Якщо велика власність дісталася представниками колишньої партійної номенклатури та директорату фактично шляхом роздавання й розподілу між ними, то середня й мала утверджувалася завдяки праці власників, які не мали відношення до влади.

Інститут “влада – власність” є умовою для отримання влади тими групами, які намагаються одержати значну ренту від перебування при владі. Очевидно, що вони не зацікавлені в розгалуженій системі захисту прав власності. Лідери політико-олігархічних угруповань, які здобувають перманентну перемогу, часто застосовуючи цілком демократичні методи політичної боротьби, отримують можливість використання асиметричної інформації та максимізують одержання ренти. Фактами рентних відносин є розходження між ринковими і державними цінами, субсидії, занижені процентні ставки в державних кредитних установах, нецільове використання коштів державного бюджету, податкові пільги та неплатежі, незаконне відшкодування податку на додану вартість тощо. Ці факти свідчать про те, що непослідовні інституціональні реформи створюють умови для одержання політичної або адміністративної ренти.

Важливою характеристикою прав власності за умови формування інституту “влада – власність” є рівень або ступінь їх винятковості. Винятковість будь-якого права означає можливість виключення інших суб’єктів із процесу прийняття рішень щодо об’єкта власності та забезпечує ефективний розподіл владних і господарських функцій. Утім, і нині розвиток цього інституту не дає підстав розглядати економічну систему країни як по-справжньому ринкову. Водночас на основі інсти-

туту “влада – власність” в Україні сформувався тип виробничих відносин, який став основою економіки міжгалузевих корпорацій.

Інститут “влада – власність” забезпечує панування в суспільстві бюрократії й боротьбу різних олігархічних угруповань за перерозподіл сфер впливу та контроль над фінансовими потоками. Інституціоналізація системи “влада – власність”, яка відбувається в країні, – це проміжна, кризова форма суспільної трансформації, яка відображає занепад державних інститутів і розвиток корупції.

Для подальшого забезпечення перерозподілу майнових прав між різними суб’єктами господарювання потрібно створити такий інститут власності, який забезпечує кожному суб’єкту чітко визначені права та можливість вільно передавати свою власність.

### **Питання для обговорення**

1. Чи можна погодитися з тезою про те, що економічні правила стають безпосередньою передумовою виникнення прав власності?

2. Наведіть приклади виникнення негативних зовнішніх ефектів – екстерналій за відсутності чітко визначених прав на ресурс.

3. У чому, на Вашу думку, полягають економічні переваги концепції власності в трактуванні загального права, яка передбачає подільність права власності, у порівнянні з концепцією цивільного права?

4. Опишіть розподіл прав власності між економічними суб’єктами орендних відносин.

5. Дайте характеристику розподілу правочинностей між економічними суб’єктами інноваційного підприємництва.

6. Чи може певна річ (об’єкт) бути у власності кількох осіб? За яких умов наявність кількох власників перешкоджає ефективному використанню речі?

7. Покажіть розподіл прав власності в акціонерному товаристві з часткою державного майна:

**Розподіл прав власності в акціонерному товаристві  
з часткою державного майна**

Права	Суб'єкти прав власності			
	Акціонери	Збори акціонерів	Виконавчий орган, дирекція	Фонд державного майна
Володіння				
Використання				
Розпорядження				
Привласнення				
На остаточну вартість				
На безпеку				
На перехід речі (об'єкта) у спадок				
Безстроковість				
На заборону шкідливого використання				
Відповідальність у вигляді стягнення				
Остаточний характер				

8. Специфікація прав власності на рибні ресурси в нейтральних водах Світового океану при інших рівних умовах:

- а) призведе до зменшення обсягу рибних ресурсів;
- б) приведе спочатку до збільшення рибних ресурсів, а потім до зменшення;
- в) ніяк не вплине на обсяг рибних ресурсів;
- г) приведе до збільшення обсягу рибних ресурсів.

9. Чи можна казати про економічні переваги концепції власності в трактуванні загального права, яка передбачає можливість поділу прав власності, у порівнянні з концепцією громадянського права?

10. Відповідно до тези про те, що логіка права має економічний характер, чи можна вважати, що вичерпну характеристику стану правової системи може дати лише аналіз її економічної ефективності та її здатність забезпечити ефективний розподіл ресурсів?

11. Чому необхідною умовою ефективного використання обмежених ресурсів виступає чітка специфікація прав власності?

12. Як можна пояснити, що нечітка специфікація прав власності змінює поведінку економічних суб'єктів і негативно впливає на стан та перспективи розвитку економіки?

13. Які наслідки розмивання права власності можуть бути, якщо його суб'єктом виступає гарант специфікації права в особі держави?

14. Чому легітимізацію прав власності, пов'язану з неформальними механізмами визнання прав суб'єкта на будь-який об'єкт, вважають одним із найефективніших засобів захисту слабких економічних суб'єктів?

15. Які засоби та технології для захисту прав власності від кожного з можливих порушників застосовуються на практиці?

16. Назвіть умови, необхідні для одержання політичної або адміністративної ренти.

17. Поясніть, чому легітимізація прав власності є найбільш фундаментальним і доступним інструментом захисту прав власності.

18. Чому, на Вашу думку, інститут “влада – власність” поширений саме в пострадянських країнах?

19. Чому розвиток інституту “влада – власність” не дає підстав розглядати економічну систему України як по-справжньому ринкову?

## ТЕМА 5. ТРАНСАКЦІЙНИЙ АНАЛІЗ

### 5.1. Трансакційні витрати

Засновник неоінституціональної теорії Р. Коуз довів, що під час виконання угод виникають трансакційні витрати. Трансакційні витрати розглядають як еквівалент тертя в механічних системах. Якщо відійти від аналогій з фізикою, то до трансакційних витрат зараховують усі витрати, пов'язані з координацією та взаємодією економічних суб'єктів. Трансакційні витрати – це витрати використання ринкового механізму. Отже, загальне визначення буде таким: *трансакційні витрати* – це витрати, пов'язані з обміном і захистом прав власності.

У межах інституційної теорії не існує єдиного підходу до пояснення природи трансакційних витрат, існує як мінімум три варіанти пояснення. Існує підхід пов'язаний зі зміною *неокласичного постулату*, відповідно до якого витрати на отримання інформації відсутні і всі індивіди мають усю необхідну інформацію про угоду. *Неоінституціональна теорія* виходить з того, що ринок завжди включений у більш складну нормативну систему, в якій відбувається викривлення інформації та цінкових сигналів унаслідок певної монополізації ринку й наявності структурних диспропорцій у національній економіці. Модель раціонального вибору при цьому не змінюється. Визначальним у неоінституціональній теорії є припущення про існування інформаційних витрат – додаткових витрати на пошук інформації про угоду. Таким чином, трансакційні витрати – це частина інформаційних витрат, тому світу з нульовими трансакційними витратами не існує.

Теорія суспільного вибору пов'язує виникнення трансакційних витрат з проблемами узгодження позицій індивідів з приводу обміну суспільних благ. Очевидна неможливість укладання відповідної угоди, якщо індивіди намагаються перекласти витрати, пов'язані з отриманням бажаного результату, на інших. Найбільшої гостроти пробле-



ма набуває під час збільшення кількості учасників угоди. Навіть якщо інформаційні витрати дорівнюють нулю, то у разі збільшення кількості учасників обміну ймовірність узгодження ними колективних дій зменшується. Таким чином, обмін правами власності завжди пов'язаний із витратами на узгодження, які тим вищі, чим більша кількість учасників укладення угоди. Трансакційні витрати можуть бути значними навіть у разі невеликої кількості учасників угоди за умови опортуністичної поведінки декого з них. При скороченні кількості учасників угоди їх взаємозалежність під час прийняття рішень зростає, а права власності перетворюються на *специфічний актив*. *Специфічні активи* мають особливу цінність для укладання контракту. Будь-які зміни в структурі специфічних активів призводять до зменшення ефективності угоди. Володіння специфічним активом завжди створює стимули до опортуністичної поведінки учасника угоди.

Представники теорії угод вважають, що на класичному ринку трансакційні витрати відсутні. Вони виникають на неокласичному ринку, коли ринкова угода стикається з іншими угодами (індустріальними, громадянськими, суспільної думки, традиційними, творчої діяльності, екологічними):

- ринкові угоди – укладаються на класичному ринку та забезпечують максимізацію корисності індивідів через задоволення потреб інших індивідів;

- індустріальні угоди – забезпечують безперервність виробничого процесу, взаємодії між людьми відбуваються відповідно до вимог технології;

- традиційні угоди – укладаються в родині та забезпечують відтворення традицій суспільства;

- громадянські угоди – укладаються в політичній сфері та забезпечують підпорядкування індивідуальних інтересів колективним відповідно до оптимуму за Парето;

– угоди суспільної думки – укладаються в засобах масової інформації та забезпечують поширення інформації, залучення суспільної думки;

– угоди щодо творчої діяльності – укладаються у сфері творчої діяльності й забезпечують отримання неповторного результату, якому немає аналогів;

– екологічні угоди – укладаються в сфері природоохоронної діяльності та забезпечують гармонію людини з природою, підпорядкування взаємодій між людьми вимогам екології.

Факт взаємодії різних норм пояснюється тим, що значна частина повсякденної діяльності економічних агентів перебуває на стику угод і, відповідно, не може регулюватися нормами, які стосуються виключно до тієї чи іншої угоди. Таким чином, з точки зору прихильників теорії “суспільного вибору”, трансакційні витрати – це витрати на узгодження вимог прямо протилежних норм, які виникають під час ускладнення виконання угод. На стику різних угод створюються умови для перетворення цілераціональної поведінки в опортуністичну. Це відбувається тому, що асиметрія інформації та суперечливість норм дає можливість індивідам просувати власні інтереси всупереч інтересам інших. Великі трансакційні витрати можна пояснити нестабільністю співвідношення різних угод, переважанням фрагментації та експансії як варіантів їх співвідношення. Виділяють такі варіанти співвідношення угод:

– експансія – співвідношення угод, за якого організація взаємодії відбувається на основі норм однієї з угод і в тих сферах, де раніше панували норми інших угод, наприклад, політична сфера може бути перетворена на політичний ринок, при цьому норми громадських угод витискаються ринковими;

– дотик – співвідношення угод, коли одна й та ж взаємодія може бути здійснена на основі взаємовиключних норм, наприклад, здавання крові;

– компроміс – співвідношення угод, під час якого з’являються синтетичні норми, що усувають суперечності між вимогами різних

угод, наприклад, будь-яка рекламна компанія передбачає пошук компромісу між вимогами ринкової угоди та суспільної думки.

Значні трансакційні витрати можна пояснити також незавершеностю формування ринків товарів і послуг.

Існують різні класифікації трансакційних витрат, серед них виділимо, наприклад, таку:

– *витрати виділення*, – вони обумовлені різним ступенем технологічного розподілу виробничих операцій;

– *інформаційні витрати* – до них належать витрати на кодування, вартість передачі сигналу, розшифрування, навчання використанню інформаційної системи;

– *витрати масштабу* – зумовлені існуванням системи знеособленого обміну, який потребує спеціалізованої системи забезпечення виконання контрактів;

– *витрати опортуністичної поведінки* – зумовлені тим, що покарання порушників угоди пов'язане з певними витратами, а це часто пояснює переваги опортуністичної поведінки як способу реалізації індивідуальних цілей суб'єктів господарювання.

Недооцінка значущості опортуністичної поведінки під час пояснення умов і результатів використання обмежених ресурсів призводить до зростання *витрат щодо опортуністичної поведінки*. Класифікація трансакційних витрат передбачає їх поділ на ті, що традиційно включають витрати на розробку проекту угоди та проведення відповідних переговорів (*ex ante*), та ті, які включають організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням наявної структури управління, вони виникають після укладання угоди (*ex poste*). Трансакційні витрати, що виникають до укладання угоди (*ex ante*), можуть бути такими:

– *витрати на пошук інформації* складаються з витрат на пошук інформації про ситуацію на ринку, пошук потенційного партнера, витрат від неповноти й недосконалості інформації;

– витрати на ведення переговорів складаються з витрат на ведення переговорів про умови обміну, вибір форми угоди;

– витрати на вимірювання складаються з витрат, необхідних для визначення якості товарів і послуг, що є предметом угоди;

– витрати на укладання контракту відображають витрати на юридичне або неформальне оформлення угоди.

Трансакційні витрати, які виникають після укладення угоди (*ex poste*), можуть бути такими:

– витрати на моніторинг та запобігання опортунізму складаються з витрат на контроль за умовами угоди й запобігання ухилянню від виконання цих умов;

– витрати на специфікацію та захист прав власності складаються з видатків на утримання арбітражу, судів, витрат часу й ресурсів, необхідних для відновлення порушених під час виконання контракту прав, втрат від ненадійного захисту прав власності;

– витрати на захист від третіх осіб складаються з витрат на захист від претензій з боку держави, організованої злочинності тощо та на частину позитивного ефекту, отриманого внаслідок виконання угоди.

Наведена класифікація трансакційних витрат досить повна й може бути використана для аналізу трансакційних витрат, які виникають у процесі економічної діяльності. Наприклад, під час фінансування інновацій спеціалізованими інвесторами розподіл ризиків між інвесторами (фондами) та інноваційними фірмами, значний період їх спільної роботи і відкрите декларування сторонами своїх цілей забезпечує відповідний розподіл трансакційних витрат. Якщо угода про фінансування інновацій передбачає передачу інвестиційним фондом права використовувати свої кошти інноваційній фірмі, трансакційні витрати фонду набувають такого вигляду:

– витрати на пошук інформації про перспективні інноваційні проекти, потенціал і оцінку інноваційної фірми та її керівництва, ви-

користання послуг мережі венчурного капіталу, що допомагає встановити контакти між інвесторами та інноваційною фірмою;

- витрати на ведення переговорів із власниками інноваційної фірми про умови надання коштів та розподіл майбутніх прибутків і прав власності на продукт;

- витрати на вимірювання оцінки якості науково-дослідних робіт та експериментів фірми, витрати часу й транспортні витрати;

- витрати юридичного укладання контракту про створення партнерства, корпоративного утворення, випуск акцій та укладання угоди на фондовому ринку, нотаріальне засвідчення прав власності на створений продукт;

- витрати моніторингу і запобігання опортунізму з боку інноваційної фірми, що може бути зумовлено бажанням змінити напрями наукового пошуку, якщо це збільшує ризик або не вписується в структуру інвестиційного портфеля фонду;

- витрати специфікації та захисту прав власності, що виникають за необхідності судових і арбітражних рішень, якщо порушено права й допущено втрати від недосконалої специфікації прав власності та їх надійного захисту;

- витрати на захист від третіх осіб, тобто витрати на захист угоди між інвестиційним фондом та інноваційною фірмою від втручання держави й нелегального бізнесу на весь термін її дії.

За дотримання формального правила трансакційні витрати не залежать від особистості учасників угоди та їхньої соціальної належності, а визначаються лише ступенем ефективності державного втручання в процес забезпечення дотримання правила.

Укладання угоди в межах неформальних рамок наближає її до ідеального світу з нульовими трансакційними витратами (мафія). Під час укладення угод з використанням неформальних рамок учасники угоди економлять на:

– ціні підпорядкування закону (витрат на укладення контракту, витрат специфікації та захисту прав власності та витрат на захист від втручання третіх осіб немає);

– витратах пошуку мінімальної інформації внаслідок обмеженості кола потенційних партнерів (особисто знайомих або індивідів, що належать до певної соціальної групи) і наявності у кожного відомої репутації;

– витратах ведення переговорів у процесі узгодження інтересів, які полегшуються внаслідок спільних цінностей та досвіду спільної діяльності;

– витратах вимірювання, яких взагалі може не бути, оскільки репутація партнерів не викликає необхідності специфікувати якість товару або послуги, щодо яких укладається угода.

Для зменшення трансакційних витрат взаємодії людей на основі “спільної стратегії” можна:

– забезпечити інтеграцію угод у сімейно-родинні структури;

– забезпечити легалізацію неформальних рамок, яка полягає в тому, щоб надати нормам, що лежать в її основі, силу закону та перетворити їх у формальні. Цей варіант передбачає, що нові формальні інститути виникають не на порожньому місці, а в процесі трансформації вже наявних неформальних інститутів. Розвиток формальних інститутів відтворює тенденції, що вже існують на рівні неформальних рамок;

– забезпечити залежність від попередньої траєкторії розвитку.

Трансакційні витрати формуються на міжнародному рівні, на рівні держави, регіону, галузі, підприємств і організацій, домогосподарств та індивідів. Класифікація трансакційних витрат підприємства, у свою чергу, може бути проведена за різними ознаками: за власністю, організаційно-правовими формами, розміром, впливом на діяльність територіальних громад і населення. На процес формування трансакційних витрат суттєво впливає швидкий прогрес знань, що поступово змінює інституціональні основи сучасної економічної систе-

ми, а разом з ними ті мікросистеми, що сформовані навколо відповідних суспільних цінностей. Цей факт означає складність сучасних процесів інституціонального розвитку, визначальною тенденцією якого є створення стабільного порядку.

### 5.2. Трансакційний вимір економіки

Проблема трансакційного виміру інституціоналізації – складна в теоретичному плані, оскільки нині не існує надійних методик розрахунку трансакційних витрат. Складність трансакційного аналізу пояснюється браком узгоджених між економістами позицій про перелік найважливіших елементів трансакційних витрат за умови використання кардиналістського варіанта інтерпретації отриманих вимірювань; ординалістський підхід і метод порівняльної статистики дають можливість лише встановити результати збільшення або зменшення трансакційних витрат.

Уперше спробу систематичної оцінки трансакційних витрат в економіці в цілому зробили Д. Норт і Дж. Уолліс. Свої результати дослідники оприлюднили у статті “Вимірювання трансакційного сектора в американській економіці в 1870–1970 роках”. Спираючись на сформульовану методологію кількісної оцінки трансакційних витрат, подану через аналіз відносин між окремими продавцями та покупцями, внутрішньофірмових відносин, відносин, пов’язаних із захистом прав власності та відповідних видів діяльності, Д. Норт і Дж. Уолліс виміряли їх рівень у приватному та суспільному секторах економіки США. Вони дійшли висновку, що динаміка рівня трансакційних витрат по відношенню до ВВП у приватному секторі зросла з 22,2 % у 1870 р. до 40,8 % у 1970 р., а в державному трансакційному секторі (національна оборона, видатки на поліцію, пошту, повітряний і водний транспорт, фінансове управління та загальний контроль), відповідно, з 2,8 % до 11,3 %.

Сучасні методики оцінки рівня трансакційних витрат використовують кардиналістський та ординалістський методологічні підходи, розроблені в неокласичній економічній теорії. Водночас із рівнем трансакційних витрат безпосередньо у виробничій, науковій та інноваційній діяльності підприємств такі підходи дають можливість визначати рівень витрат в окремих галузях і національній економіці в цілому на основі аналізу статей бухгалтерської та статистичної звітності. Ці підходи дозволяють враховувати витрати на:

- пошук інформації про ціни, якість товарів і трудових ресурсів;
- пошук потенційних покупців і продавців та актуальної інформації про їхню поведінку й матеріальний стан;
- виявлення позицій покупців і продавців на торгах під час дії ендогенних цін;
- укладання контрактів;
- стеження за партнерами з метою перевірки виконання ними умов контракту;
- контроль за якістю й кількістю продукції, процесом вимірювання, допущеними помилками;
- забезпечення виконання контракту та стягнення збитків у разі невиконання партнерами контрактних зобов'язань;
- захист прав власності від посягань третьої особи;
- наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність;
- вивчення ринку й забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку збуту продукції.

Величина й роль трансакційних витрат у сучасних економіках оцінюється на рівні 50–70 % за постійного зростання трансакційного сектора. Водночас питома вага трансакційних витрат у сукупних витратах фірми становить від 1,5 до 15 %, однак у трансформаційних економіках вони можуть бути значно вищими. Різниця між витратами



трансакційного сектора в цілому та трансакційними витратами фірм становить приблизно 50 %.

Упродовж перехідного періоду в Україні відбувається поступове зростання трансакційних витрат. Цей процес можна пояснити формуванням ринкового середовища в економіці країни. Так, у промисловості трансакційні витрати зросли з 17,5 до 32,0 %, що пов'язано з інституціональною трансформацією в галузях економіки, процесами корпоративізації, приватизації підприємств, додатковими витратами на організацію маркетингу, з пошуком ринків збуту продукції, організацією договірних відносин з партнерами тощо.

Структура та динаміка трансакційних витрат (разом із трансформаційними витратами та технологіями) визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій. Це дає можливість говорити про те, що не лише технології, але й нові інститути аналогічні інвестиціям у нові технології. Важлива не лише величина трансакційних витрат, але і їхній розподіл, який стимулює або перешкоджає здійсненню того чи іншого виду діяльності. Оскільки остання функція належить інститутам, то саме вони переважно визначають структуру трансакційних витрат. За такої інтерпретації трансакційних витрат може йтися про функціональну залежність між ними та інститутами, між інститутами та економічним розвитком. Збільшення трансакційних витрат – це результат поглиблення суспільного поділу праці, що зумовлює зростання продуктивності всіх використовуваних факторів виробництва. Збільшення трансакційних витрат стає результатом:

- підвищення рівня спеціалізації в економіці;
- зростання складності обмінів і збільшення неоднорідності сторін, які беруть у них участь;
- нестабільності складу учасників угод;
- розпорошеності інформації про контрагентів;

– виникнення та збільшення ризику провалу координації в системі добровільних обмінів.

Збільшення трансакційних витрат призводить до певної декомпозиції економічної системи, потребує її трансформації та обов'язкового врахування, адже трансакційні витрати зростають під час ускладнення обмінів та у разі створення неефективних інститутів.

### 5.3. Позалегальна економіка

Значні трансакційні витрати обміну легальними правочинностями не завжди дозволяють ефективним власникам отримати необхідні правочинності власності. Пошук рішення може здійснюватись суб'єктами економіки шляхом специфікації та обміну правами власності нелегально. Позалегальність – відмова індивідів від використання в організації повсякденної діяльності норм писаного (закону) права та використання норм неписаного права, тобто норм, зафіксованих у традиціях і звичаях та таких, що виходять за межі права (особистих), механізмів розв'язання конфліктів з приводу обміну та захисту прав власності. Позалегальність – це спосіб вирішення ситуації, коли специфікація прав власності відбулась в інтересах неефективних власників, а обмін правочинностей неможливий унаслідок надвисоких трансакційних витрат.

Позалегальна економіка – це сфера господарської діяльності, в якій вона здійснюється поза межами закону. Угоди укладаються без застосування закону, правових норм і формальних правил господарського життя. Позалегальна економіка включає:

– неофіційну економіку – легальні види економічної діяльності, в яких не фіксуються вироблені товари та послуги для мінімізації витрат виробництва;

– фіктивну економіку – економіку приписів, спекулятивних угод, хабарництва та інших шахрайських дій, пов'язаних з отриманням і передачею грошей;

– кримінальну економіку – економічну діяльність, пов’язану з прямим порушенням закону та посяганням на легальні права власності.

Здійснення обмінів у позалегальній економіці пов’язане з витратами. Суб’єкти позалегальної економіки економлять на певного виду витратах, однак несуть тягар інших витрат – вони змушені платити “ціну позалегальності”. Ціна позалегальності складається з кількох елементів.

1. Витрати, пов’язані з ухиленням від правових санкцій, включають: оплату послуг податкових та інших фінансових консультантів; втрати внаслідок обмеження розмірів виробництва та реклами; витрати ведення подвійної бухгалтерії та втрати, що виникають внаслідок труднощів обліку і контролю на підприємстві, що при цьому виникають.

2. Витрати, пов’язані з ухиленням від податків і нарахувань на заробітну плату. Ухилення від сплати прибуткового податку, обов’язкових платежів у Фонд соціального страхування та Пенсійний фонд дозволяють підприємству економити на оплаті праці, однак при цьому зменшуються стимули до заміщення праці капіталом та інновацій.

3. Витрати, пов’язані з ухиленням від податків. Навіть суб’єкти позалегальної економіки сплачують непрямі податки та інфляційний податок. Однак трансферти мають односторонній характер – на відміну від легальних, позалегальні економічні суб’єкти не можуть звернутися до держави щодо захисту порушених прав власності й мають труднощі з отриманням кредиту, оскільки не можуть довести власну кредитоспроможність на основі балансу, звіту про прибутки та збитки тощо.

4. Витрати, пов’язані з відсутністю законодавчо зафіксованих прав власності. Позалегальна специфікація прав власності може здійснюватися лише у межах соціальних структур шляхом соціальних санкцій та персоніфікації відносин. Права власності встановлюються та захища-

ються соціально (на основі традиційної угоди), а не нелегально (на основі громадянської угоди).

5. Витрати, пов'язані з виключно двостороннім характером позалегальної угоди. Намагання приховати діяльність та її результати від закону змушує максимально обмежувати коло учасників позалегальної угоди. Треті особи, інтереси яких потенційно зачіпаються в угоді, виключені з кола її учасників, тобто, їхні інтереси в ній не враховані.

6. Витрати, пов'язані з неможливістю використання контрактної системи. Позалегальна процедура укладання контрактів ускладнює реалізацію довгострокових проектів, у яких беруть участь багато економічних суб'єктів. Стимулом для вкладання коштів у довгостроковий проект є не стільки особиста репутація людей, які беруть у ньому участь, скільки впевненість у тому, що за будь-яких обставин права інвесторів будуть захищені.

7. Витрати на доступ до позалегальних процедур розв'язання конфліктів. Використання систем, альтернативних легальній судово-правовій системі, завжди пов'язано з витратами.

Очевидно, що стимули до добровільного підпорядкування закону з'являються в економічного суб'єкта тоді, коли держава здатна сприяти реалізації його інтересів шляхом зменшення трансакційних витрат.

### Питання для обговорення

1. Чому на стику різних угод створюються умови для перетворення цілераціональної поведінки в опортуністичну?

2. Діяльність профспілок включає в себе елементи таких угод: громадської, ринкової, індустріальної та традиційної. Про який варіант співвідношення угод ідеться?

- а) компроміс;
- б) дотик;
- в) експансія.

3. Як, на Вашу думку, ліквідність грошей співвідноситься з трансакційними витратами та що можна сказати щодо величини трансакційних витрат, пов'язаних із використанням грошей?

4. Які трансакційні витрати в трансформаційній економіці, з точки зору теорії угод, найбільші?

- а) пошуку інформації;
- б) моніторингу та запобігання опортунізму;
- в) виміру;
- г) ведення переговорів;
- д) укладання контракту.

5. До зростання якого типу трансакційних витрат може призвести перехід до нової системи літочислення?

- а) пошуку інформації;
- б) моніторингу та запобігання опортунізму;
- в) виміру;
- г) ведення переговорів;
- д) укладання контракту.

6. Як Ви оцінюєте можливості інституціональної теорії в поясненні причин економічних криз?

7. Чому інститути впливають на структуру трансакційних витрат в економіці?

8. Як відомо, навколо теореми Коуза точиться гостра дискусія. Спробуйте навести аргументи “за” і “проти”.

9. Чому нові інститути не менш важливі для забезпечення економічного розвитку, ніж інвестиції в нові технології?

10. Як можна пояснити той факт, що збільшення трансакційних витрат відбувається в результаті поглиблення суспільного поділу праці?

11. Як швидкий прогрес знань та формування постіндустріального суспільства змінюють інституціональні основи сучасної економічної системи та впливають на величину трансакційних витрат?

12. Емпіричні розрахунки доводять, що за інших рівних умов частка тіньового сектора в економіці більш заможних країн виявляється нижчою. Чи згодні Ви з таким твердженням? Аргументуйте свою відповідь.

13. Якого корегування потребує крива Лафера в умовах стійкого характеру та значного поширення норм позалегальної економіки?

14. Чому позалегальна специфікація прав власності може здійснюватись лише в межах соціальних структур шляхом соціальних санкцій та персоніфікації відносин?

15. Спробуйте охарактеризувати будь-яку угоду (на Ваш вибір) у трьох різних режимах – легальному, неофіційному та кримінальному.

### Характеристика угод у трьох режимах

Характеристика трансакцій	Легальна угода	Неофіційна угода	Кримінальна угода
Довіра			
Ймовірність опортунізму			
Санкції за опортунізм			
Процедура розв'язання конфлікту			
Період, на який укладається угода			
Форма розрахунку			

16. Практичне завдання: поясніть, чи означає факт швидкого зростання трансакційного сектора в країні з розвинутою ринковою економікою те, що на заваді економічному розвитку стають значні трансакційні витрати (поряд з обмеженістю природних ресурсів, проблемами екології тощо).

## РОЗДІЛ 6. ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ СИСТЕМ

### 6.1. Еволюція інститутів у часі

Досвід економічного розвитку України та більшості країн світу доводить стратегічну важливість інституціональних змін, що часто важливіші за досягнуті макроекономічні показники та економічну політику. Остання може бути цілком успішною в певні відрізки часу, однак окремі позитивні її результати не завжди забезпечують реальну трансформацію економічної системи до нормального стійкого саморозвитку на ринковій основі. Практика реформування в країні свідчить про необхідність продуманої системної інституціональної трансформації суспільства.

Системна трансформація суспільства включає відносно самостійний напрям – інституціональну трансформацію. *Інституціональна трансформація* означає створення та розвиток ключових інститутів суспільства й формування відповідних інституціональних умов для глибинних соціально-економічних і подальших інституціональних перетворень. Інституціональна трансформація створює умови для принципових змін у знаннях та інформації, техніці й технологіях, організації та управлінні, в свідомості людей, а тому передбачає якісні зміни економічного, політичного, соціального, духовного та культурного порядків, рухливість у співвідношенні старих і нових цінностей, традицій та інновацій.

Інституціональна трансформація – це динамічний процес досягнення інституціональної рівноваги. *Інституціональна рівновага* – це така ситуація, за якої у даному співвідношенні сил гравців, наявному наборі угод, що забезпечують економічний обмін, жоден із гравців (а також гарантів угоди, якщо вони не є гравцями) не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод, зміну їх форми.

Інституціональна теорія розглядає інституціональну трансформацію не просто як процес удосконалення наявних інститутів і структури трансакцій у межах певного набору правил для їх учасників, але й появу нових механізмів, які забезпечують дотримання нових правил і формують новий інституціональний порядок. Інституціональні перетворення не обов'язково приводять до якісного вдосконалення інституціональної системи. В ситуації, коли жоден із економічних агентів не зацікавлений у зміні наявних інститутів, виникає стан інституціональної рівноваги.

Очевидно, що інституціональна трансформація по-різному відбувається на різних рівнях інституціонального середовища. Досить легко змінити формальні правила, що зафіксовані в писаному праві, але значно важче змінити неформальні правила та норми. Неформальні норми, які існують в економічній сфері, спираються на широку основу у вигляді культурних традицій та цінностей, що існують у суспільстві. Культурні традиції мають тісний зв'язок із відтворенням закріплених упродовж значного часу практик поведінки, пов'язаних зі специфічними стилями життя, способами сприйняття інформації, ідентифікацією людей з певними соціальними групами. Зміна комплексу природних і виховання нових якостей людської психології – це необхідний компонент інституціональної трансформації суспільства.

Ключовий момент у визначенні еволюційного шляху формування інститутів полягає у відтворенні в писаному праві тенденцій, що склалися на рівні звичаїв, традицій та норм. Відомо, що норми поведінки змінюються повільно, розвиваються та доповнюються в традиціях різних народів на основі багатовікового господарського досвіду. Інерційний характер інституціональних змін пояснюється “теорією ідеології”. *Ідеологія* – це спосіб інтерпретації зовнішнього світу й поведінки учасників взаємодій, сприйняття проблем, які щоденно виникають. Ідеологія дає можливість мінімізувати кількість інформації, необхідної для її опрацювання. За допомогою ідеології індивід, пове-



дінка якого не є повністю раціональною, визначає коло тих факторів, що беруться до уваги під час прийняття рішень.

Еволюційний характер інституціональних змін пояснюється також залежністю інститутів від попередньої траєкторії їхнього розвитку. Індивіди змінюють свої ідеологічні погляди тоді, коли їхній практичний досвід не можна інтерпретувати в рамках старої ідеології. Однак невідповідність між досвідом та ідеологією далеко не одразу приводить до радикальної зміни світогляду – зміни мають характер корекції та малих приростів. Радикально новий досвід, проходячи через “фільтр” сприйняття, заснованого на ідеології, перетворюється у старий, лише дещо скорегований.

Наступна причина, внаслідок якої перетворення неформальних норм у формальні рамки має еволюційний характер, полягає у тому, що норми мають характер суспільних благ. *Суспільне благо* – це благо, що споживається всіма членами суспільства, виробляється державою, приносить істотну вигоду суспільству. Відповідно, норму (інститут) можна розглядати як суспільне благо. *Норма* (інститут) – це таке суспільне благо, яке спільно використовується всіма економічними суб'єктами для організації взаємодії незалежно від того, беруть вони чи не беруть участь у процесі коректування норм та їх інтерпретації відповідно до так званого нового досвіду.

Норми мають такі властивості суспільного блага:

– невибірковість, чим доступніша норма, тим простіше скоординувати діяльність на її основі;

– невиключність – жодній людині не можна заборонити використання норми, навіть якщо вона не бере участі в її створенні або коректуванні;

– невичерпність – використання норми одним індивідом не зменшує корисного ефекту від її використання іншим.

Еволюційний характер інституціональних змін пояснюється поширенням неформальних норм у суспільстві та численністю індиві-

дів, які використовують їх для організації щоденних взаємодій. Якщо неформальна норма “ти мені – я тобі” панує в суспільстві, то спроба закріпити в законі комплекс більш універсальних норм, які регулюють укладання типового договору, не обов’язково змусить усіх відмовитися від дотримання звичної норми та використовувати під час укладання угоди нові норми, навіть якщо вони більш ефективні ніж старі.

Варіант зміни інституціональних зразків, що існують у неформальних правилах з їх подальшою формалізацією в законі, може бути дуже складним. Якщо ділові практики, що регулюються неформальними нормами, поширені, то при досягненні критичної маси таких практик та їх використанні протягом деякого часу неформальні норми вкорінюються в культурі й починають руйнувати ті правові норми, що обмежують їхній розвиток. За таких умов часто легше формалізувати неформальні норми, ніж їх ліквідувати, при цьому формалізація сприяє тому, що неформальні ділові практики набувають більш цивілізованого вигляду.

### **6.2. Революційні варіанти зміни інститутів**

Реальною альтернативою еволюційному раціоналізму є революційні зміни інститутів. Можна виділити два способи цілеспрямованих інституціональних змін, що полягають у зміні наявних інституціональних зразків і створенні нових зразків: формування інститутів і створення нових зразків, що не відповідають наявним діловим практикам. Революційний варіант розвитку інститутів передбачає наявність політичної волі для здійснення суспільних перетворень.

*Вирощування інститутів* – це об’єктивний та безперервний процес, який здійснюється в період інституціональної трансформації суспільства. Крім законодавчого закріплення неформальних норм і пра-

вил, завжди існує можливість будувати інститути відповідно до якогось ідеалу, переносити ідеальну теоретичну модель на практику, створювати інститути шляхом відтворення тих зразків, що існували в історії даної країни.

Концепція вирощування інститутів побудована на врахуванні ступеня здатності інституціональної системи сприймати зміни. Здатність інституціональної системи до сприйняття змін визначається рівнем її відкритості, складності та фрактальності, інтенсивністю кооперативних і когерентних взаємодій вже сформованих інституціональних структур. Якщо зазначені умови не виконуються, інформаційний зв'язок між наявними інститутами фрагментарний, роль індивідів і організацій незначна, інституціональні зміни залежатимуть тільки від державних рішень. Таким чином, модель вирощування інститутів перетворюється в уже наявну модель політичної модернізації інститутів з боку держави.

Інституціональні зміни в соціальних системах перехідного типу мають біфуркаційний характер, який виявляється лише в біфуркаційний період суспільної трансформації, а тому виникає можливість проведення кількох варіантів інституціональних змін. Залежно від співвідношення різних факторів інституціонального вибору це можуть бути:

- екстремальні інституціональні зміни, пов'язані зі швидким переходом до нової інституціональної структури за досить короткий часовий період;
- граничні інституціональні зміни, спрямовані на вдосконалення наявних інституціональних структур;
- Парето-ефективні інституціональні зміни, спрямовані на покращання становища окремих економічних агентів за незмінного становища інших. У даному випадку обирається така альтернатива, яка не погіршує певних допустимих значень;

– комбіновані інституціональні зміни, які передбачають багато-плановий вибір альтернатив і враховують конкретні механізми вибору на кожному етапі інституціональних реформ.

Другий спосіб інституціональних змін у трансформаційному суспільстві передбачає створення нових зразків, що не відповідають наявним діловим практикам. Цей спосіб включає інституціональні винаходи, імпорт інститутів, рекомбінацію інституціональних форм.

Для створення нових інститутів потрібен довгий час і спеціальні умови. Для того щоб інституціональна інновація проникла на всі рівні інституціональної системи, на яких вона розвивається з різною швидкістю та закріпилася на них хоча б мінімально, потрібні певні заходи:

- забезпечувати адміністрування нових правил;
- здійснювати моніторинг процесів інституціональних змін;
- надавати інформаційну підтримку інноваціям;
- забезпечувати вироблення нових навичок.

Зазначені заходи потрібні для захисту та підтримки інституціональної інновації до моменту подолання бар'єру більшості, тобто ситуації, коли більшість людей визнає нові правила.

Очевидно, для того, щоб неформальні норми ефективно запрацювали за рамками персоніфікованих відносин, недостатньо їх простого законодавчого закріплення в масштабах суспільства. Відтворення норми потребує її коригування та інтерпретації відповідно до наявних умов і потреб людей. Але далеко не всі норми витримують випробування часом, тому часто виникає потреба їх нового коригування. Як бачимо, для того, щоб норма запрацювала, перетворилась на інститут, необхідне її перетворення на *рутинну* – нормальний та передбачуваний зразок поведінки.

Глобалізація світової економіки робить можливим, а часто й необхідним *імпорт інститутів* – створення формальних інститутів за зразками, що існують в інших країнах. Імпорт інститутів – це рево-

люційний варіант розвитку інституціональної системи. Він полягає у спробах змінити формальні рамки, орієнтуючись на вже відомі зразки. Йдеться про імпорт формальних інститутів, що довели свою ефективність у забезпеченні суспільних взаємодій, та відхід від тупикового шляху розвитку. Подібне запозичення інститутів уніфікує інституціональні системи та трансакційні сектори економік різних країн, зменшує трансакційні витрати, пов'язані з вирошуванням інститутів на національному ґрунті.

Зазначимо ті позитивні наслідки, до яких приводить імпорт інститутів. Так, країна-експортер інститутів отримує переваги в торгівлі з країною, що відтворює її інститути. Уніфікація інституціональних систем дозволяє зменшити трансакційні витрати, пов'язані з експортно-імпортними операціями – зменшуються витрати на пошук інформації, вимірювання, укладання контракту, специфікації права власності, захисту права власності від посягання третіх осіб. З іншого боку, країна імпортер інститутів отримує ефективні інститути, звільняється від необхідності пошуку оптимальної інституціональної структури методом спроб і помилок.

Основним фактором, який забезпечує успіх імпорту інститутів, є конгруентність панівних у країні-імпортері неформальних і формальних норм, на основі яких функціонує інститут, що імпортується. *Конгруентність інститутів* означає близькість тенденцій їх розвитку. Конгруентність інститутів може приводити до їх конвергенції – збіжності (аж до збігу) траєкторій розвитку.

Конвергенція буває позитивною й негативною, еволюційною, статичною та гібридною. *Позитивна конвергенція* приводить до досягнення оптимального для суспільства результату, *негативна* – до формування неефективних інститутів. *Еволюційна конвергенція* – це динамічний процес зближення інститутів. *Статична конвергенція* означає, що формальні й неформальні інститути доповнюють один одно-

го. *Гібридна конвергенція* – це взаємний вплив формальних і неформальних інститутів у результаті якого підсумкова траєкторія інституціонального розвитку не збігається з траєкторіями розвитку формальних і неформальних інститутів.

Складною проблемою інституціонального розвитку є вимірювання характеру та ступеня конгруентності формальних і неформальних інститутів. Існує кілька методик такого вимірювання, однак їхнім загальним недоліком є орієнтація на конкретні випадки та, відповідно, обмеженість сфер застосування.

Юридична методика оцінки перспектив запровадження в систему права елементів інших правових систем побудована на основі припущення, що інститут, який імпортується, буде працювати тільки за умови належності юридичної системи-рецептора до одного й того ж класу еквівалентності. Це означає, що імпортовані та наявні інститути мають характеризуватися відносинами рефлексивності, симетричності та транзитивності.

Розв'язати проблему конгруентності соціокультурних інститутів спробував голландський аналітик Г. Хофстед, який протягом тривалого часу аналізував культурне середовище компанії ІВМ та її філіалів у різних країнах світу (понад 150 тис. осіб). Вивчаючи відмінності між представниками різних націй у цінностях, що визначають їхні особливості у сфері праці, Г. Хофстед оцінював можливість використання однакових методів управління в країнах з різними традиціями організації трудових відносин. Його методика дозволяє вимірювати відстань між формальними й неформальними соціокультурними інститутами для представників різних націй за такими параметрами:

- дистанція влади – межа, до якої індивіди, що мають меншу владу, приймають як належне її нерівний розподіл;
- уникнення невизначеності – ставлення індивідів до ризику (нейтральність, схильність, заперечення);

– індивідуалізм *versus* колективізм – межа, до якої люди сприймають себе як індивідів, чия ідентичність відокремлена від їхню належності до виробничої або соціальної групи, чи навпаки, похідна від належності до даної групи;

– чоловічі основи *versus* жіночі основи – ступінь відмінності очікуваності щодо чоловічих і жіночих соціальних ролей. У культурах з переважанням чоловічих основ (крайня форма такої культури – мачизм) очікування відносно чоловічих і жіночих ролей максимально відмінні;

– орієнтація на довго- або короткострокові цілі в житті: наявність схильності до заощадження та його величина.

Методика С. Корнела і Дж. Болта дозволяє визначати ступінь сумісності формальних інститутів влади та неформальних норм, що регулюють владні відносини. Оскільки методика орієнтована на інститути влади, в ній використовуються такі параметри:

– *структура влади*: існують чи ні (на рівні формальних або неформальних норм) передумови для виділення законодавчої, виконавчої та судової влади;

– *владні повноваження*: які права може бути відчужено на користь інститутів влади, а які залишаються такими, що не відчужуються;

– *місце інститутів у соціальній структурі*: соціальна структура, на яку спирається інститут влади (сім'я, локальна спільнота, плем'я, нація);

– *джерело влади*: чи є влада такою, що передається у спадок, чи вона виборна, харизматична, експертна.

Ще одна методика визначення конгруентності інститутів, котра дозволяє дослідити широкий спектр інституціональної динаміки, побудована на основі порівняння норм, які утворюють ідеальний тип панівного в суспільстві неформального інституту та ідеальний тип імпортованого формального інституту суспільства (ринку, фірми, держави, домогосподарства). Наприклад, ідеальний інститут ринку передбачає наявність таких норм: складний утилітаризм, цілераціона-

льну поведінку ринкових суб'єктів, деперсоніфіковану довіру, емпатію, свободу та підпорядкування закону.

Трансформаційні процеси за своєю суттю – це надзвичайно глибокі зміни, часто вони означають необхідність перегляду власної історії, культури, традицій, архетипів, свідомості та способу життя. У процесі трансформації відбувається рухливий синтез традицій та інновацій, нових і старих цінностей, коли дуже важливо не перетворити традиційні цінності в ідеологічні догми, а нові цінності – в репресивну норму щодо традиційних цінностей.

Під час масштабних суспільних трансформацій частка штучних, свідомо сформованих та імпортованих інститутів зростає. За таких умов держава не повинна втратити власну роль, суть якої зводиться до створення адекватних стимулів і потоків інформації, необхідних для розкриття нових способів використання наявних ресурсів і виявлення нових.

### **6.3. Витрати, пов'язані з інституціональною трансформацією**

У трансформаційному суспільстві витрати інституціональної трансформації стають найбільшою складовою транзакційних витрат. Витрати інституціональної трансформації називають *інституціональними пастками*. Суть інституціональної пастки полягає в тому, що під час зміни певного інституту без зв'язку із трансформацією правил щодо інших інститутів створюється тупикова ситуація з розв'язання поточних проблем. Інституціональна пастка являє собою неефективну стійку норму. Сталість інституціональної пастки означає, що за незначних збурень система залишається в інституціональній пастці, лише трохи змінюючи при цьому власні параметри, та повертається до попереднього стану за умови усунення джерела збудження.



У трансформаційному суспільстві утворюється велика кількість інституціональних пасток. Наведемо їх типи відповідно до їх функціональних ознак (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

### Класифікація інституціональних пасток

Типи інституціональних пасток	Види інституціональних пасток
Системна	Тіньова економіка, корупція, пастка адаптаційної економіки
Структурна	Адміністративні бар'єри, постприватизаційна пастка, ресурсно-інституціональна пастка, пастка деградації інститутів державного управління, пастка заниженої оцінки приватизованих основних фондів, пастка моделі соціального контракту в організації виробництва освітніх послуг
Економічна	Валютна пастка, пастка низької оплати праці, пастка низької норми нагромадження, інфляційна спіраль непродуктивної економіки, стагнаційна пастка, пастка неефективного зростання банківського сектора
Фінансова	Бартер, неплатежі, ухилення від податків, пастка тіньових виплат заробітної плати, пастка процентних ставок

Прикладом створення великих трансакційних витрат унаслідок появи інституціональної пастки неефективності в економіці є відпрацьована система здирництва і хабарництва, що суттєво впливають на рішення органів правопорядку. В результаті у судовій системі складається парадоксальна система, коли хабарі, що є побічними платежами, в деяких випадках можуть сприяти реалізації прав власності. Утім, очевидно, що за умов недосконалого законодавства та судочинства

такі платежі можуть призводити до рішень, що порушують права власності та є виявами корупції.

*Корупція* – це інституціональна пастка, різновид опортуністичної поведінки чиновника, що виникає внаслідок високого рівня асиметрії інформації між принципалами (громадянами) та агентами (чиновниками). Корупційна діяльність відтворюється в конкретному інституціональному середовищі за певних умов, стає складовою економічних, соціальних і політичних інститутів та впливає на них.

Існує два загальних типи корупції: адміністративна корупція та корупція із “захопленням держави”. *Адміністративна корупція* – це створення ускладнень і викривлень у процесі приписаного використання законів, правил і характеристик регулювання для надання переваг державним і недержавним “дійовим особам”. Іншими словами, цей вид корупції являє собою спосіб незаконного і непрозорого забезпечення вигод для державних чиновників. Адміністративна корупція створює негативні наслідки, що виявляються в послабленні ролі закону, зниженні якості правової інфраструктури та державних послуг, значному зростанні невизначеності під час здійснення легальних трансакцій. Така корупція впливає на прийняття рішень щодо методів проведення реформ, призводить до збереження неефективних інститутів тощо.

*Корупція із “захопленням держави”* – це вплив із боку груп інтересів на формування визначальних правил гри шляхом створення вигод для тих осіб, які приймають рішення. Результатом існування корупції із “захопленням держави” стають економічні наслідки змін правил гри, які надають перерозподільчі переваги певним групам інтересів. Дії, спрямовані на обмеження конкуренції та забезпечення домінуючого становища на конкурентному ринку за рахунок “захоплення держави”, зменшують темпи та якість економічного розвитку, оскільки зменшуються інвестиції суб’єктів, для яких корупційний ринок “захоплення держави” недоступний. Корупція із “захопленням держави”, як правило, створює попит на адміністративну корупцію та

асоціюється зі зменшенням інвестиції суб'єктів, для яких корупційний ринок “захопленої держави” недоступний, із погіршенням захисту прав власності та контрактів, а також характеристик регулювання.

Крім того, у слабкій державі завжди з'являються різні інституціональні пастки, які зумовлюють небажання корпоративних і некорпоративних суб'єктів до конкуренції за рахунок інновацій. Прикладом подібної пастки є пастка “освітнього песимізму”. Суть *пастки “освітнього песимізму”* полягає в тому, що люди, які не мають доступу до відповідної освіти, втрачають можливість реалізувати свій творчий потенціал. Зростання освітніх стандартів найму, що поєднується з браком відповідного зростання заробітної плати, стає свідченням існування пастки “інфляції освіти”. *“Інфляція освіти”* означає, що досягнення людиною певного статусу потребує все більших витрат, які характеризуються спадною віддачею.

Про неефективність використання інноваційного потенціалу людських ресурсів свідчить пастка “креденціоналізму”. *Пастка “креденціоналізму”* характеризує ситуацію на ринку людських ресурсів, коли відбір потенційних кандидатів на заміщення вакантних посад відбувається через абсолютизацію формальної норми, котра означає наявність посвідчення про певний рівень освіти. Креденціоналізм робить одну із формальних норм основним і майже єдиним інструментом відбору потенційних працівників, замінюючи цією формальною нормою дію ринкового механізму – зіставлення граничних витрат використання ресурсу з граничною віддачею від його виробничого застосування.

Наявність інституціональних пасток визначає специфіку трансформації української економіки. У масштабних реформах витрати інституціональної трансформації лягають на державний бюджет та окремі фірми. Трансакційні витрати несуть юридичні та фізичні особи, які здійснюють економічну діяльність у межах наявних інститутів, однак держава таких витрат не має. В умовах інституціональної трансформації трансформаційні витрати несуть і окремі господарства, і

держава. У цьому полягає одна з важливих відмінностей різних видів витрат. Іншою відмінністю є те, що перший різновид витрат належить до категорії поточних невиробничих витрат, а другий – до категорії одночасних капітальних витрат. Це означає, що трансакційні витрати мають перманентний характер і завжди тяжіють над підприємством, тоді як трансформаційні витрати виникають періодично в моменти зміни взаємодії фірми із зовнішнім світом. Будь-яка трансформація, особливо великомасштабна, призводить до декомпозиції системи, яка збільшує витрати адаптації.

### 6.4. Інституціональна інфраструктура

В умовах трансформаційного суспільства завжди виникають певні суперечності між економічною політикою, яка здійснюється політичним керівництвом, і процесами формування сучасної інституціональної інфраструктури. Ці суперечності пояснюються, з одного боку, бажанням політичного керівництва формувати економічну політику, а з іншого – відвертим нехтуванням питаннями формування окремих інституціональних блоків ринкової економіки. Водночас економічна політика залежить від політичної кон'юнктури та тиску різних груп інтересів, які постійно формуються в суспільстві. Політичні угруповання швидко змінюються представниками фінансово-промислових груп, які в боротьбі за переваги та привілеї впливають на владу, захоплюють її та визначають економічну політику. У боротьбі інтересів дуже легко втратити визначальні орієнтири політики, тому подальший економічний розвиток великою мірою має визначатися правовою та регулівною інфраструктурою. Інституціональна інфраструктура має створювати певні інституціональні обмеження й не допускати можливості різких змін в економічній політиці.

*Інституціональна інфраструктура* – це закони, правила та норми, що формують певні обмеження й стабільне середовище для розвитку

інститутів ринку. Правову та регулівну інфраструктуру утворюють формальні інститути, які формують ієрархію, що структурує інституціональне середовище. Перший рівень цієї ієрархії – найбільш загальні норми, представлені конституційними правилами. Конкретні форми господарської діяльності, відносини обміну в економіці регулюються та структуруються економічними нормами й правилами.

Той рівень правової та регулівної інфраструктури, для якого власне й створюється необхідне правове середовище у вигляді конституційних та економічних правил, являє собою договірне, тобто контрактне право. Контрактне право визначає умови контрактів, а також можливі способи передбачуваного реагування на непередбачувані ситуації, які виникають у процесі виконання контрактів.

Навіть за умов законодавчого закріплення загальноприйнятих ринкових норм і відповідних інституціональних структур не завжди існує можливість дотримуватися формальних правил. Така ситуація пояснюється тим, що економічні агенти надають перевагу неформальним інститутам і дотримуються формальних вимог лише в тій частині, що не суперечить їхнім інтересам і не передбачає каральних санкцій. До того ж трансформація інституціонального каркаса без урахування окремих неформальних рутин може призвести до катастрофічного погіршення економічної ситуації.

Само по собі законодавство лише створює умови для раціонального розподілу ресурсів і розвитку підприємницької ініціативи. Потрібні інституціональні механізми та структури, які забезпечують обов'язкове виконання правил усіма суб'єктами економіки. Якщо виконання законів замінюється політичними рішеннями, програмами та проектами, учасники яких не приховуючись, діють поза межами правових норм, то вся ієрархія правових інститутів порушується, ігноруються задекларовані права, перш за все, права власності.

Довіра до конституційних основ, стійкість і життєздатність інституціональної інфраструктури, без яких неможливе функціонування ринкової економіки, потребує гарантованого виконання трьох умов:

недоторканності приватної власності, виконання угод, невідворотності відповідальності за нанесений збиток. Забезпечення цих умов передбачає не лише певні дії держави, але й суспільний консенсус між усіма основними соціальними та політичними групами.

### Питання для обговорення

1. Чому практика реформування в країні потребує продуманої системної інституціональної трансформації?
2. Чому запозичені елементи інституціональної структури економіки розвинутих країн, часто не працюють в наших умовах і не можуть стати основою для необхідних інституціональних змін?
3. Які елементи суспільної трансформації включає інституціональна трансформація?
4. У чому полягають основні особливості інституціональної трансформації в Україні?
5. Чи можна, на Вашу думку, вважати інституціональну рівновагу необхідною умовою для досягнення загальної економічної рівноваги?
6. Чому інституціональну трансформацію необхідно розглядати як важливу умову для глибинних соціально-економічних та подальших інституціональних перетворень?
7. Чому інституціональні зміни в трансформаційному суспільстві мають біфуркаційний характер і до яких наслідків це може привести?
8. У яких випадках революційний спосіб інституціональних змін у трансформаційному суспільстві кращий за еволюційний спосіб?
9. Чому імпорт інститутів розглядають як революційний варіант розвитку інституціональної системи? Чи завжди справедливе твердження, що імпорт інститутів уніфікує інституціональні системи та трансакційні сектори економік різних країн і зменшує трансакційні витрати, пов'язані зі створенням інститутів на національному ґрунті?
10. Яких цілей намагається досягти країна-імпортер власної моделі інститутів?

- а) збільшення зовнішньоторговельного обороту;
- б) зменшення конфліктів у міжнародній політичній сфері;
- в) отримання “ренти інноватора”;
- г) а+б;
- д) а+б+в;
- е) а+в.

11. Які економічні інститути, що оточують нас у повсякденному житті, виникли внаслідок їх імпорту? За яким сценарієм іде їхній розвиток і чим це обумовлено ?

12. Чому основним фактором, який забезпечує успіх імпорту інститутів, є конгруентність панівних у країні-імпортері неформальних і формальних норм та інституту, що імпортується?

13. Чи в достатній мірі наведені методики розв’язують проблему оцінки конгруентності інститутів?

14. Чим можна пояснити, що в трансформаційному суспільстві саме витрати інституціональної трансформації стають найбільшою складовою трансакційних витрат?

15. Які, на Вашу думку, інституціональні пастки, крім зазначених у навчальному посібнику, існують в українському суспільстві?

16. Чому у слабкій державі з’являються інституціональні пастки, які руйнують економічну конкуренцію?

17. Чому трансформація інституціонального каркаса без урахування неформальних рутин може призвести до катастрофічного погіршення економічної ситуації?

18. Які інституціональні механізми та структури забезпечують обов’язкове виконання правил усіма суб’єктами економіки?

19. Чому інституціональна трансформація неможлива без формування певної кількості неефективних інститутів? Чому їхня поява в сучасному суспільстві об’єктивно зумовлена особливостями інституціонально-правової сфери та наявних політичних інститутів?

## РОЗДІЛ 7. ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ

### 7.1. Види контрактів

Прихильники теорії економіки угод не визнають універсальності норм ринкової поведінки та доводять існування багатьох форм координації угод. Саме на стику угод виникає невизначеність. Угоди можуть здійснюватися лише в межах певного нормативного середовища, а за відсутності такого навіть найпростіші ринкові трансакції стають неможливими. Важливим фактором укладання та виконання угод у процесі економічної діяльності стає наявність інституту контрактації. Інститут контрактації пов'язаний із пошуком компромісів під час укладання угод і відображає недосконалість людини як суб'єкта економіки та інститутів, які людина створює в процесі господарської діяльності.

Якщо індивіди не здатні узгодити вимоги щодо власної поведінки та побудувати правильні припущення відносно дій своїх контрагентів, відбувається зростання трансакційних витрат. Інститути визначають загальні рамки взаємодії індивідів, а конкретні умови здійснення угод фіксуються контрактами, які стають способом зменшення трансакційних витрат. *Контракт (договір)* – угода про обмін правами власності та їх захист, що є результатом свідомого вибору індивідів у заданих інституціональних рамках.

Інституціональні рамки, в яких виконуються угоди, мають врахувати індивідуальні особливості ставлення людей до ризику й власної невпевненості щодо виконання угоди. Ці рамки визначаються в контрактах “Про найм”. Контракт “Про найм” – це модель взаємодії найманого працівника та роботодавця, в якій передбачається, що найманий працівник – противник ризику, а роботодавець – нейтральний до ризику. У контракті “Про найм” надається можливість одній зі сторін угоди (працівник), незалежно від впливу на результати взаємо-



дії різних факторів, відмовитися від ризику та отримати право на гарантований дохід. При цьому противник ризику (працівник) передає індивіду, нейтральному до ризику (роботодавець), право контролю за своїми діями.

*Контракт “Про найм”* – угода між індивідом, нейтральним до ризику, та противником ризику, яка визначає коло завдань, що можуть бути реалізовані в ході виконання цього контракту.

Альтернативою контракту “Про найм” є контракт “*Про продаж*”. У контракті “Про продаж” зазначаються не сукупність можливих завдань, а конкретні завдання, котрі треба виконати. Такі завдання визначаються на основі відомої ймовірності подій, а виконання зазначених завдань максимізує корисність учасників угоди. Контракт “Про продаж” – угода між індивідами однаково нейтральних до виконання контракту.

На основі двох зазначених базових типів контрактів можуть укладатися класичний, імпліцитний та неокласичний контракти.

*Класичний контракт* передбачає, що в ньому чітко й вичерпно визначено всі умови угоди, він є похідним від контракту “Про продаж”.

*Імпліцитний контракт* виключає чітке визначення умов взаємодії; сторони контракту розраховують їх специфікацію в процесі реалізації контракту. Такий контракт похідний від контракту “Про найм”.

*Неокласичний (гібридний) контракт* поєднує в собі елементи двох інших контрактів і дозволяє сторонам контракту не дотримуватися його “букви” у разі настання непередбачуваних обставин.

Порівняємо структуру та основні параметри трьох типів контрактів. “Класичний контракт” характеризується легкістю знаходження заміни кожному з учасників контракту, результати його виконання не залежать від складу учасників, а сторони контракту однаково нейтральні до ризику. Неокласичний контракт характеризується високим ступенем взаємозалежності учасників контракту внаслідок труднощів із рівнозначною

заміною. Сторони “неокласичного контракту” теж нейтральні до ризику. Під час укладання “імпліцитного контракту” існує двостороння залежність учасників угоди, оскільки її результати залежать від спільної діяльності всіх учасників. Одна сторона “імпліцитного контракту” нейтральна до ризику, інша – противник ризику.

Що стосується *форм укладання контрактів*, то вони такі: класичний контракт укладається в стандартній формі, в ньому обговорено всі деталі його виконання. Форма неокласичного контракту спеціально розробляється для угоди. Цей контракт не повністю специфікований і залишає можливості для коректування. Основні положення імпліцитного контракту взагалі можуть бути не специфікованими. Імпліцитний контракт зводиться до передачі однією зі сторін права контролю за власними діями іншій стороні.

*Відносини між сторонами контракту* характеризуються тим, що під час укладання класичного контракту сторони зберігають повну автономію, під час укладання неокласичного контракту сторони зберігають лише певну автономію, а під час укладання імпліцитного контракту сторони зберігають право контролю за діями іншої сторони. *Період дії* класичного контракту короткотерміновий, неокласичного – середньо- та довготерміновий, для імпліцитного контракту період дії може бути взагалі не встановлений. *Способи адаптації контрактів* до непередбачуваних обставин також різні: для класичного контракту – це його переукладання, для неокласичного – узгодження позицій та взаємні поступки на основі “досвіду сторін”, для імпліцитного – підпорядкування одній зі сторін конфлікту рішенням іншої сторони.

*Стимули до виконання умов* класичного контракту сильні, оскільки винагорода сторін прив’язана до виконання конкретних завдань, зафіксованих у контракті. Стимули до виконання умов неокласичного контракту середні, оскільки сторони можуть посилатися на непередбачувані обставини як привід для переукладання, так і невиконання

контракту. Стимули до виконання умов імпліцитного контракту слабкі, тому що одна зі сторін отримує фіксовану винагороду за сам факт делегування прав контролю.

Укладання будь-якого контракту опосередковує вияв свободи вибору контрагентів, які прагнуть до задоволення індивідуальних потреб. Однак за умови обмеженості ресурсів разом із відносинами взаємозалежності виникає також конфлікт, який має бути врегульований, щоб угода відбулася, а плани та очікування економічних суб'єктів були узгодженими так, щоб забезпечити мінімальний рівень кооперації.

*Санкції за невиконання умов контрактів* також різні. За невиконання умов класичного контракту накладаються правові санкції – вони зафіксовані в самому контракті. Невиконання умов неокласичного контракту призводить до втрати репутації. За невиконання умов імпліцитного контракту можуть бути передбачені адміністративні стягнення та менш вигідні умови компенсації за делеговані права контролю. Інстанції, де розв'язуються конфлікти через невиконання умов контракту, можуть бути різними: суд за невиконання умов класичного контракту, арбітражний або третейський суд за невиконання умов неокласичного контракту, для імпліцитного контракту конфлікт розв'язується на основі використання влади. Ефективність процедури розв'язання конфліктів обмежується такими факторами:

- браком інформації, яка надходить до суду (ціна доступу до закону більша за 0), за невиконання умов класичного контракту;
- репутацією арбітражного суду та обмеженістю повноважень, делегованих третій стороні, за невиконання умов неокласичного контракту;
- значними витратами на здійснення адміністративного контролю та можливістю відкликання прав контролю за невиконання умов імпліцитного контракту.

Контракти виконуються завдяки тому, що інститути – це не тільки створені людьми формальні й неформальні правила, це також ме-

ханізми, що забезпечують їх дотримання. Такі механізми стають важливим компонентом інституціональної структури суспільства та виконують функцію обмеження в ситуації вибору.

### 7.2. Забезпечення виконання умов контрактів

Інститут контрактації – це важливий чинник реалізації власності в процесі економічної діяльності. Він пов'язаний із пошуком компромісів і відображає обмежену раціональність людини як суб'єкта економіки й недосконалість інститутів, які людина створює в процесі господарської діяльності. Розглядаючи механізм забезпечення контракту, слід ураховувати, що всі інститути мають не лише координаційні, але й розподільчі властивості. Розподільчі властивості інститутів вказують на суперечності інтересів як реальний момент взаємодії між людьми в світі обмежених ресурсів.

Сучасна практика доводить, що захист контрактів може бути більш важливим, ніж захист прав власності. Якщо виявляються обставини, за яких контракти не дають прямих указівок на відповідні права й зобов'язання сторін, то лише тоді умови використання виробничих ресурсів визначаються їхніми реальними власниками. Саме тому права власності останнім часом усе частіше визначаються як остаточні щодо умов контрактів, прав розпорядження та контролю.

Механізм забезпечення дотримання умов контрактів полягає у створенні для економічного агента витрат, які він зіставляє з вигодами від порушення умов контракту відповідно до рівня компетентності та мотивації. Повні витрати порушення контракту включають прямі санкції, а також втрачені вигоди, які можна було отримати за умови добросовісного виконання умов контракту. Зазначений механізм забезпечує моніторинг виконання контракту. Якщо дотримання умов контракту здійснюється на підставі застосування примусу, це свідчить лише про

те, що витрати внаслідок невиконання контракту більші за очікувану вигоду. Таким чином, примус – це ніщо інше, як змістовне ядро в механізмі забезпечення виконання умов контракту.

Корисність, яку очікують від порушення умов контракту, залежить від таких чинників:

- доходу від порушення контракту;
- абсолютної величини санкцій за порушення;
- імовірності виявлення факту порушення.

Діяльність щодо забезпечення дотримання умов контракту має сенс тоді, коли за її відсутності в однієї або в обох сторін контракту виникають стимули до опортуністичної поведінки.

Виконання контракту може забезпечуватись безпосередньо його учасниками. У такому випадку він імпліцитний. Варіант визначення подібних контрактів, який не допускає різних інтерпретацій, такий – контракт виконується сам по собі, якщо в разі порушення його умов однією стороною єдиною відповіддю іншої є розірвання угоди.

Забезпечення багатьох контрактів за участю третьої сторони зумовлює відтворення тих функцій держави й недержавних організацій, що гарантують дотримання умов контракту та, відповідно, непорушність відносин прав власності. Існування господарського права й судів, які зобов'язані його застосовувати, – підтвердження тому. Переведення до судових органів рішень у сфері *інфорсмент* – це важливий елемент формування інституціональної системи, яка забезпечує виконання контрактів. Для реалізації схем оптимального захисту контрактів необхідна наявність незалежного високопрофесійного судового корпусу та можливість оспорювати в судових інституціях рішення державних установ щодо виконання контрактів.

Перехід до забезпечення умов контрактів за допомогою третьої сторони може бути зумовлений вичерпанням соціального капіталу у зв'язку з розширенням кола контрагентів із числа знайомих. Чим ко-

рота історія ринкової взаємодії між підприємцями, чим менш міцними є договірні відносини, які передбачають узгоджені та пристосовані до специфічних ситуацій механізми адаптації, тим більше значення має регулювання, що здійснюється судовими або урядовими інстанціями. Забезпечення контрактів за участю третьої сторони означає виконання державою та недержавними організаціями тих функцій, що гарантують дотримання умов контракту й відповідно непорушність прав власності.

Удосконалення та розвиток судового регулювання, розвиток професійних асоціацій, що забезпечують реалізацію правових норм, можливо за умови комплексного розвитку системи інфорсменту. Найважливіше завдання останнього – формування в діловому середовищі цивілізованої культури контракту, яка має стати основою функціонування інституту контрактації. У ринковій економіці від культури контрактних відносин залежить ефективність її функціонування.

Інституціональний розподіл праці об'єктивно надав державі роль виконавця функцій гаранта дотримання умов контракту. Держава вважається найбільш універсальним гарантом виконання контрактів, якщо враховувати межі, в яких мають силу порівняльні переваги третьої сторони. Наприклад, професійні організації обмежуються лише певними сферами діяльності, регіональні – певною територією, що може бути лише частиною економічного простору, в якому здійснюються контракти.

Якщо держава є третьою стороною, котра виступає як гарант короткострокових контрактів, то виникає ризик зловживання гарантом потенціалом насильства. Це означає можливість накладати занадто великі витрати на порушників умов контракту. Цей потенціал може бути використано стосовно поручителя залежно від того, дотримується він умов контракту чи ні. Загроза використання вказаного потенці-

алу є засобом вилучення ренти як умови виконання функцій щодо гарантування діяльності, пов'язаної зі створенням багатства.

Поведінка гаранта дотримання умов контракту значною мірою залежить від стимулів. Якщо вони пов'язані з короткотерміновими вигодами, то є велика ймовірність того, що гарант зловживатиме своїми перевагами. Це може виявитися в конфіскації активів поручителів (виборців). Такий висновок є логічним на підставі припущення щодо зіставлення вигод від добросовісного гарантування контрактів і вигод від можливої конфіскації. Крім того, необхідно враховувати, що ланцюг відносин між поручителем та виконавцем зумовлює виникнення багаторівневої проблеми суб'єктивного ризику.

### Питання для обговорення

1. Поясніть, чому угоди можуть здійснюватися виключно в межах певного інституціонального середовища, а за відсутності такого навіть найпростіші трансакції стають неможливими?

2. Якого типу контракти Вам доводилося укладати? Прокоментуйте в даному аспекті одну з укладених Вами угод.

3. У чому причина самодостатності імпліцитних контрактів, чому немає необхідності залучення третьої сторони для розв'язання спорів, які виникають у процесі реалізації такого контракту?

4. Які контракти характеризують угоду про порядок використання товарного знака та основні характеристики якості товарів, якщо контракти уклалися між компанією – власником товарного знака та виробниками товарів, що належали різним власникам?

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

5. Який тип контракту дає можливість враховувати індивідуальні особливості ставлення людей до ризику і власної невпевненості у виконанні угоди?

6. У чому полягає механізм забезпечення дотримання умов контрактів у ринковій економіці?



## РОЗДІЛ 8. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІКИ

### 8.1. Теорія організації

Під інституціональною основою економіки ми розуміємо систему норм і правил, що забезпечують її функціонування. В основі ринкової економіки містяться ті норми, які забезпечують укладання угод на ринку та досягнення рівноваги на ньому: складний утилітаризм, цілераціональна діяльність, довіра, почуття емпатії, свобода й добровільне підпорядкування закону. Утім, в умовах необхідності укладання контрактів виникають питання щодо можливості дотримання цих норм.

Так, під час укладення контракту “Про найм” норми необхідно коректувати. Це пояснюється тим, що:

1. Норми складного утилітаризму дотримується лише одна зі сторін контракту “Про найм”, на користь якої делегується право контролю. Ця сторона має назву “*принципал*” або “*поручитель*”. Інша сторона контракту – *агент або виконавець* – відмовляється за певну винагороду від права контролю над власними діями.

2. Поведінка *агента* порушує принципи цілераціональної дії, оскільки він не здатний обирати цілі – вони задані йому принципалом.

3. Агент повинен довіряти принципалу щодо коректності прийнятих у певній ситуації рішень, тоді як принципал має ставитись до агента з певною недовірою, оскільки має спрямувати його дії на максимізацію власної корисності. У такій ситуації виникають проблеми з реалізацією норм довіри.

4. Для реалізації контракту “Про найм” не потрібна норма емпатії. Принципалу досить знати, на яку винагороду погоджується агент, а для цього немає потреби ставити себе на місце агента, щоб подивитися на ситуацію з його позицій.

5. Усунення конфліктів щодо виконання умов контракту забезпечується принципалом, тому немає потреби звертатися до закону.

Оскільки за певних умов індивіди не дотримуються основних норм ринкової економіки, ситуація має бути виправленою шляхом створення особливих структур організацій. Організація – це одиниця координації, що має чітко визначені межі та функціонує для досягнення цілей, які поділяють її учасники. Із цього визначення випливає, що організації являють собою особливий тип інституту, який має деякі додаткові властивості. Організації – це інститути, в яких існують, по-перше, критерії виділення їхніх меж і відмінності членів організації від усіх інших, по-друге, принципи суверенітету в питанні про те, хто несе відповідальність, по-третє, ієрархія рівнів управління, яка утворюється делегуванням повноважень і відповідальності в межах організації.

*Організація – це* одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування агентами права контролю принципалу, на комплексній системі норм і правил, одні з яких реально діють у масштабах усієї країни, інші – лише в межах певної галузі або навіть окремої організації. Організації спрямовують, підпорядковують діяльність людей, структурують соціальні взаємодії та включають:

- формальні правила й механізми примусу (дисциплінарний механізм), що передбачає санкції, які застосовуються в разі порушення правил;
- неформальні механізми, що включають неформальні норми поведінки та відповідні механізми примусу до їх виконання;
- спонтанний механізм примусу, що включає реальну масову поведінку в якості норми або правила, а також колективні дії учасників у процесі економічної взаємодії як джерело примусу.

Таким чином, організацію утворюють правила плюс формальні механізми примусу, розглянуті спільно з реальною поведінкою, яка формується на основі цих правил та механізмів примусу, що створюються масовою поведінкою економічних агентів.

Розмежуємо поняття інституту та організації, для чого розглянемо певні порівняння, наведені в табл. 8.1.

## Інститут та організація: порівняльний аналіз

Інститут	Організація
1. Макроінституціональна категорія 2. Визначає межі взаємодій у цілому 3. Має характеристики “чистого” суспільного блага 4. Регулює деперсоніфіковані та нелокальні трансакції 5. Індивіди не можуть вплинути на процес зміни інститутів 6. Елементу владних відносин немає 7. Визначає величину та структуру трансакційних витрат	1. Мікроінституціональна категорія 2. Визначає межі конкретної взаємодії або взаємодій 3. Має характеристики “клубного” суспільного блага 4. Регулює трансакції в чітких межах: персоніфіковані та локальні 5. Поява організації є результатом свідомого вибору індивідів 6. Владні відносини лежать в основі функціонування організації 7. Сприяє економії трансакційних витрат, заданих інституціональними рамками

Факторами, що визначають оптимальну величину організації під час її зростання, виступають внутрішньофірмові витрати, а також витрати моніторингу та запобігання опортунізму. Величина трансакційних витрат залежить від факторів вибору оптимального контракту під час укладенні угоди. Такими факторами можуть бути:

- ступінь специфічності активів, з приводу яких укладаються угоди. При цьому специфічність активу класифікується так:

- специфічність за місцем розміщення активів – обмежена мобільність активів у просторі: природні ресурси, вигідне економіко-географічне розміщення;

- технологічна специфічність – інвестиції в обладнання для виробництва певного компонента;

- товарні знаки;

– специфічність інвестицій у виробничу інфраструктуру, зорієнтовану на потреби певного споживача;

– специфічність активів у часі – варіант технологічної специфічності: потреба в ресурсі виникає в певний момент часу;

- ступінь невизначеності, за якою відбувається реалізація контракту;
- ступінь схильності сторін до ризику;
- ступінь складності угоди;
- співвідношення ціни доступу до закону та ціни позалегалності.

Збільшення ступеня специфічності активів посилює стимули до порушення умов контракту привабливістю використання владних відносин як гаранту виконання контракту.

### **8. 2. Інституціональна теорія фірми**

Причини виникнення та розвитку фірми Р. Коуз пояснив необхідністю зменшення трансакційних витрат. Створення фірми забезпечує зменшення трансакційних витрат шляхом їх трансформації на відкритому ринку у внутрішньофірмові. Можливість економії на трансакційних витратах стає визначальним чинником вибору організаційної структури та величини фірми. Існування фірми забезпечує брак витрат з укладання угод завдяки забезпеченню необхідної алокації ресурсів адміністративним шляхом. Водночас адміністративний механізм, так само, як і ринок, створює витрати, що збільшуються зі зростанням фірми. Фірма може існувати доти, доки вона реалізує функцію координації за менших витрат, ніж це передбачується ринковими угодами.

Зростання розмірів фірми зумовлює збільшення витрат “принципала”, необхідних для здійснення контролю над кількістю “агентів”, що відповідно, теж зростає. Відбувається ускладнення та спеціалізація інформації, яка циркулює в межах фірми. В результаті жодна система циркуляції інформації не може зрівнятися за ефективністю з ді-

єю цінового механізму. Процес прийняття рішень у межах фірми складається з багатьох стадій, на кожній із яких виникає якісно нова інформація, котрою володіють лише ті члени організації, що безпосередньо беруть участь у її отриманні та обробці.

Учасники організації – “агенти”, які мають доступ до унікальної інформації, не зацікавлені в її поширенні, зокрема в невикривленій передачі “принципалу”. Асиметрія інформації створює передумови для опортуністичної поведінки “агентів” – їхнього намагання максимізувати свою корисність, незважаючи на прийняті під час укладання контракту зобов’язання щодо відповідності певному рівню корисності. Отримавши за допомогою контракту “Про найм” гарантії фіксованої винагороди у випадку непередбачуваних обставин, “агент” сам намагається створювати штучні непередбачувані обставини, які б дозволили йому маніпулювати “принципалом” та перерозподіляти результати діяльності фірми на свою користь.

Як бачимо, збільшення розмірів фірми завжди породжує проблему опортуністичної поведінки “агента” внаслідок володіння унікальною інформацією. Тобто порушується *проблема “принципал – агент”*: виникає загроза того, що під час виконання доручень і настанов “принципала” “агент” зможе ним маніпулювати. Маніпулювання стає можливим унаслідок асиметрії інформації та високих витрат на контроль за діяльністю “агента”. Тому проблема “принципал – агент” – це окремий випадок ситуації морального ризику: принципал виступає у ролі страховика від природних ризиків, а агент – у ролі страхувальника, який приховує важливу інформацію. Ключове питання – створення системи стимулів, які заважають агенту поширювати недостовірну інформацію, хоча на ринку поширення достовірної інформації стимулюється конкуренцією.

Існують різні варіанти розв’язання проблеми принципала – “агента”, що полягають у пошуку системи стимулів, спрямованих на обмеження опортуністичної поведінки “агента”:

*1. Конкуренція між агентами.* На відміну від звичайного контракту, винагороджується не тільки досягнення “агентом” заданого “принципалом” рівня, але й досягнення найвищого відносно інших агентів рівня. Конкуренція між “агентами” дозволяє використовувати їх для контролю один за одним. Якщо найбільша винагорода дістається тому “агенту”, який досяг найкращих результатів у виконанні поставлених принципалом завдань, “агенти ” починають ревно стежити за успіхами інших – успіх інших “агентів” означає зменшення шансів на власний успіх. З іншого боку, завищена щодо інших винагорода “переможця” стає потужним стимулом для підвищення продуктивності праці, оскільки перспектива великого виграшу з низькою ймовірністю більш приваблива, ніж менший виграш з високою ймовірністю. Використання елемента змагальності має свої межі:

- винагорода тільки тому, хто “переміг”, стимулює вибір найбільш ризикованих стратегій: відбувається “зворотній відбір “агентів”, у результаті якого залишаються лише ті, хто застосовує найризикованіші стратегії;

- обмежена схильність “агента” до ризику як результату “природних” непередбачуваних обставин;

- конкуренція серед “агентів” остаточно руйнує елементи довіри у відносинах між ними: виконання завдань, які потребують спільних зусиль “агентів”, стає практично неможливим.

*2. Участь “агента” в результатах спільної діяльності.* Розв’язання проблеми зводиться до укладання з “агентом” контракту “Про найм”, в якому передбачається виплата не фіксованої, а такої, що залежить від результатів діяльності фірми, винагорода. З великого розмаїття схем участі “агентів” у результатах діяльності фірми найефективнішими є найбільш прості, що передбачають лінійну залежність винагороди від результатів. Це пов’язано як з високими витратами на укладання контрактів, у яких використовуються нелінійні

схеми, так і з ускладненим сприйняттям “агентами” складної залежності винагороди від результатів.

3. *Фірма як коаліція “агентів”*. Таке рішення суттєво відрізняється від попереднього тим, що не тільки допускає участь “агентів” у доходах від діяльності, але й самі функції “принципала” починають по чергово виконувати “агенти”. “Принципал” тимчасово стає “першим серед рівних”. Владні відносини та делегування “агентами” контролю над владними діями не ліквідуються, просто функції контролю й розподілу завдань по чергово виконуються всіма учасниками організації. “Принципалом” стає “агент”, який тимчасово займає позицію на перетині інформаційних потоків, унаслідок чого може акумулювати необхідну інформацію.

Виникнення та поширення моделей внутрішньофірмової структури не можна пояснити виключно їх порівняльною ефективністю щодо розв’язання проблеми “принципал – агент”. Під час аналізу внутрішньофірмової структури необхідно враховувати не тільки динаміку трансакційних витрат, але й залежність організації від попередньої траєкторії розвитку відповідно до аналогії з “ефектом історичної обумовленості розвитку” в динаміці інститутів. Організаційний розвиток фірми інтерпретують як рух особливою траєкторією структурних змін. Аналіз “ефекту історичної обумовленості” розвитку організації потребує урахування кількох факторів.

По-перше, в межах організації функції, аналогічні тим, що виконує ідеологія на інституціональному рівні, виконує *організаційна культура*. Організаційна культура виявляється в нормах, правилах і традиціях, на основі яких будуються взаємовідносини між “принципалом” і “агентом”. Організаційна культура дає підлеглим уявлення про те, як організація реагуватиме на інші непередбачувані обставини та заважатиме зміні типу взаємовідносин між “принципалом” і “агентом”. Завдяки організаційній культурі організація отримує власну ідентичність.

По-друге, важливе місце в повсякденному функціонуванні організації займають *рутини*. В даному контексті рутинна визначається як запам'ятовування дії через регулярне повторення. Рутинна виконує важливу роль у забезпеченні інформаційного обміну між членами організації: вона лежить в основі їх спроможності отримувати, інтерпретувати та передавати повідомлення. Здійснення контролю суттєво полегшується, якщо процедура контролю набуває характеру рутини.

Рух заданою траєкторією передбачає накопичення та закріплення на основі організаційної культури та рутин певного типу взаємовідносин між “принципалом” і “агентом”.

Різні варіанти розв'язання проблеми взаємовідносин “принципала” й “агента” лежать в основі альтернативних моделей внутрішньої структури фірм. Найпоширеніші такі типи внутрішньофірмової структури:

1. *Унітарна структура (У-структура)* передбачає максимальну концентрацію владних повноважень. Усі основні рішення приймаються “принципалом”, він також здійснює контроль. Якщо право контролю за діяльністю “агентів” делегується, то виключно за функціональною ознакою. В унітарній структурі єдиним варіантом усунення проблеми взаємовідносин “принципал” й “агента” є посилення контролю на основі нових, менш витратних методів контролю.

2. *Холдингова структура (Х-структура)* передбачає максимальну децентралізацію процесу прийняття рішень і контролю за “агентами”. “Принципал” зберігає лише функцію контролю за фінансовими ресурсами та фінансовими результатами діяльності “агентів”. “Агенти” самостійні щодо прийняття всіх рішень, крім тих, які стосуються розподілу прибутку.

3. *Мультидивізійна структура (М-структура)* передбачає створення напівавтономних виробничих підрозділів, які функціонують за принципом самоокупності, сформованих відповідно до типу продукту, торговельної марки або за географічною ознакою. Мульти-



дивізіональна структура є своєрідним синтезом унітарної та мульти-дивізіональної структур. У її структурі збережено принцип централізації прийняття стратегічних рішень і децентралізовані оперативний контроль та управління. Принцип фінансової самоокупності дивізіонів (“агентів”) дозволяє їм брати участь у доходах від власної діяльності, однак керівництво фірми (“принципал”) зберігає право перерозподіляти частину прибутку підрозділів відповідно до цілей та завдань фірми.

4. *Змішана структура (С-структура)* передбачає, що один підрозділ повністю контролюється керівництвом фірми, як в унітарному підприємстві, другий – залежить тільки у фінансовому плані, а третій підрозділ має операційну самостійність і діє за принципом самоокупності.

### 8.3. Інституціональна теорія держави

Природа держави визначається владними відносинами, які виникають між громадянами та державним апаратом. Зазвичай розподіл прав між громадянами та державою фіксується в конституції, якій відводиться роль *соціального контракту*.

Громадяни добровільно відмовляються від частини власних прав і передають їх державі, якщо громадяни впевнені, що держава краще за них справиться з реалізацією окремих прав щодо забезпечення їхньої взаємодії. Набір цих функцій визначається в тих сферах, де мають місце “провали ринку”, тобто виникають завдання, виконати які на основі неокласичного контракту не можливо. До таких завдань належать:

- специфікація й захист прав власності та контрактів;
- створення інформаційної інфраструктури ринку;
- розробка стандартів вимірювання та зважування;
- створення ринкової інфраструктури;

– правоохоронна діяльність і виконання ролі третьої сторони в конфліктах;

– виробництво суто суспільних благ.

Виробництво суто суспільних благ породжує проблему “безбілетника”, що потребує від держави використання примусу для його фінансування.

*Держава* – особливий варіант владних відносин, що виникають внаслідок передачі громадянами частини власних прав контролю за своєю діяльністю в сферах специфікації й захисту прав власності та контрактів, інфраструктури ринку, забезпечення стандартів вимірювання та зважування, правоохоронної діяльності, виконання ролі третьої сторони в конфліктах і виробництві суто суспільних благ. У цих сферах держава отримує право легітимного насильства.

Визначення держави через соціальний контракт між громадянами та державним апаратом, відповідно до якого державі надаються права контролю за виконанням певних угод, висуває на перший план проблему “принципал” – “агент”. Не зовсім очевидно, хто є “агентом”, а хто “принципалом”. І громадяни, і держава в системі владних відносин відіграють двоїсту роль. Така ситуація отримала назву “парадокса підлеглого”.

Залежно від того, як розв’язується проблема “принципал” – “агент”, формуються різні моделі держави. Відповідно, існують дві ідеальні моделі держави: контрактна та експлуаторська. *Контрактна держава* виникає як похідна від індивідуалістичного розрахунку, не поширює сферу свого контролю за чітко визначені в угодах межі, використовує монополію на застосування насильства виключно в межах делегованих їй громадянами повноважень і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як добровільно прийнятий на себе обов’язок. Модель *експлуаторської держави* описує діяльність такої держави, де немає перешкод для опортуністичної поведінки і держави, і громадян.

Передумовами існування контрактної держави є:

- наявність чітких конституційних рамок діяльності держави;
- існування механізмів участі громадян у діяльності держави (демократичні процедури, соціальний капітал);
- існування *ex ante* інституту ринку як основного альтернативного механізму розподілу прав власності;
- наявність альтернативних механізмів специфікації та захисту прав власності (опозиція, мафія, соціальна група, третейський суд).

На відміну від контрактної держави, *експлуаторська держава* використовує монополію на насильство для максимізації доходу групи осіб, яка контролює державний апарат. Основною метою експлуаторської держави є така специфікація та захист прав власності, котра забезпечує досягнення такої структури власності, що забезпечує максимальну ренту “правителю”. Така держава не обмежується межами, визначеними у соціальному контракті, а здійснює постійну експансію у нові сфери взаємодії між людьми для збільшення своїх доходів та обсягу грошових ресурсів, які проходять через державний бюджет.

Визначити тип держави можна за допомогою певних критеріїв:

- *співвідношення різних статей доходу*. Чим вища частка неоподаткованих доходів, тим активніше втручання держави в економіку, а її роль виходить за межі звичайного гаранта виконання контрактів;
- *структура державних видатків*. В експлуаторській державі пріоритет надається фінансуванню видатків, пов’язаних зі збереженням потенціалу насильства, та видатків, спрямованих безпосередньо на утримання державного апарату;
- *способи фінансування дефіциту державного бюджету*. Експлуаторська держава для фінансування бюджетного дефіциту використовує переважно кредити Центрального банку, оскільки цей спосіб хоча й має інфляційні наслідки, але в найменшій мірі обмежує свободу держави. Використання кредитів Центрального банку дозволяє

державі отримувати доходи за допомогою “інфляційного податку”, який має конфіскаційний характер. Контрактна держава зазвичай надає перевагу найменш інфляційному способу фінансування бюджетного дефіциту – позики на зовнішніх ринках. Позики на внутрішньому ринку становлять інфляційну загрозу в довгостроковому періоді, оскільки переміщують фінансові ресурси із реального сектора економіки на ринок державних зобов’язань.

Очевидно, що тип і величина держави зумовлені історично.

### 8.4. Інституціональна теорія домогосподарства

Домогосподарство – це група людей, об’єднаних спільними завданнями, місцем проживання, бюджетом і, звичайно, сімейно-родинними узами.

Домогосподарства виконують функції виробництва, реалізації та збереження людського капіталу, який представлено сукупністю знань, практичних навичок і трудових зусиль людини у забезпеченні соціально-економічного розвитку суспільства. Щодо продуктивних сфер суспільного виробництва, представлених галузями масового виробництва з переважно фізичною працею та галузями з переважно психологічно напруженою або розумовою працею, домогосподарство виступає як постачальник людських ресурсів, попит на які постійно змінюється внаслідок змін у структурі економіки та суспільства. Оскільки домогосподарства – це основні споживачі продукції, їхній попит задає параметри та стандарти діяльності економіки. За рахунок збільшення видатків домогосподарство забезпечує стійке розширене відтворення економіки.

Домогосподарство – специфічне утворення на основі сім’ї. Як соціальний інститут сім’я забезпечує соціалізацію людини в економіці. Соціалізація людини в сім’ї пов’язана з двома видами праці: това-

рної – в ринковій економіці та внутрішньосімейної – в нетоварній, затратній економіці сім'ї, яка не має видимих товарних результатів. Саме внутрішньосімейна праця особливо впливає на формування особистості і є необхідною умовою для існування сім'ї та суспільства, гуманізує внутрішньосімейні відносини, створює культуру побуту, вона важливий елемент соціокультурного розвитку. Внутрішньосімейна праця забезпечує соціокультурний розвиток сімей, появу нових потреб та інтересів, формує новий попит, створює динамічні, все складніші ринки, які становлять основу для створення багатства у постіндустріальній економіці.

Саме в сім'ї відбувається формування особистості. Тут люди завоюють цінності культури, формуються відчуття господаря, уявлення про життєві стандарти, ставлення до праці, особиста відповідальність за справу, господарська ініціативність і підприємливість, прагматизм тощо. Водночас утверджується уявлення про те, що заради економічної ефективності не можна виправдати будь-які господарські дії та їх наслідки. У процесі внутрішньосімейної праці відбувається щоденне навчання – найважливіша форма інвестицій у людину. Цей процес інвестування рівнозначний розширеному відтворенню людини, оскільки дає їй відповідні загальнокультурні знання, забезпечує її духовними знаряддями праці у формі інтелектуального капіталу, емоційного та етичного потенціалів. У сім'ї відбувається безперервний розвиток інтелектуального потенціалу, який формує з людини суб'єкта самостійного духовного життя, особистість, озброєну інтелектуальними, моральними та емоційними знаряддями діяльності, знаннями, напрацьованими людством, що є значущим для всіх сфер її майбутньої діяльності.

У науці вже давно відбувається розподіл людського капіталу на особистий і сімейний. Сімейний людський капітал, так само як і особистий, є об'єктом соціальних інвестицій, що свідчить про їхню взаємозалежність як об'єктів соціального відтворення. Соціальні інвестиції в

сім'ю забезпечують взаємозв'язок соціальної та економічної сфер суспільної життєдіяльності, надають стабільності й ефективності процесу суспільного відтворення в соціальній та економічній сферах розвитку.

На певних стадіях розвитку постіндустріалізму соціальні аспекти суспільного життя виходять на перший план. У цьому аспекті дуже важливо, щоб сім'я забезпечувала подолання впливу тих негативних соціальних практик на здоров'я та становище жінок і дітей, які зменшують внесок жіноцтва в економічний і соціальний розвиток, не надають жінкам можливості задовольняти їхні особисті й сімейні потреби. Це негативно відбивається на майбутніх поколіннях сімей, руйнуються інститути громадянського суспільства та мережі, побудовані на основі соціального капіталу.

Причиною створення домогосподарства може бути економічна доцільність об'єднання ресурсів. Кожен із членів домогосподарства (як мінімум потенційно) є власником специфічного ресурсу. Величина домогосподарства залежить від можливості виробництва специфічних ресурсів і обмежена витратами на отримання цих специфічних ресурсів.

Цільова функція домогосподарства полягає в забезпеченні максимізації корисності в умовах обмеженого платоспроможного попиту або дефіцитності ресурсів. Обмежувальними факторами в діяльності домогосподарства можуть бути бюджетні обмеження, часові (черга) та соціальні. Ресурсами домогосподарства можуть бути заробітна плата за основним місцем роботи, наявність вільного часу, зв'язки, трансферти, доходи від офіційної, неформальної та кримінальної економіки, рентні доходи. Жорсткість бюджетного обмеження може бути абсолютною для домогосподарства в ринковій економіці, хоча не виключена ситуація, коли держава дозволяє отримувати значну частину доходів у формі трансфертів. Захисна функція домогосподарства ґрунтується на використанні формальних і неформальних норм взаємодопомоги та надання матеріальної допомоги членам сім'ї.

Внутрішня структура домогосподарства характеризується наявністю простої ієрархії, в якій головою є власник найбільш специфічного ресурсу. Як організаційна структура домогосподарство – це “чорний ящик”, оскільки на вході “чорного ящика” – заробітна плата й соціальні трансферти, а на виході – людський капітал, праця, заощадження, споживання. В економічній теорії домогосподарство зазвичай ототожнюють з людиною, яка споживає та працює, і не розглядають у зв’язку з владними відносинами, що характеризують фірму або державу. Навпаки, інституціональна теорія робить акцент на аналізі домогосподарства як особливої форми організації, відмінної і від фірми, і від держави. Специфіка владних відносин, що виникають у межах домогосподарства, полягає в тому, що вони мають простий і персоніфікований характер.

Владні відносини, на основі яких функціонують домогосподарства, передбачають передачу:

- батькам права контролю над діями дітей, в обмін на це дитині гарантується турбота про неї та забезпечення її інтересів;

- одному з членів домогосподарства (голові сім’ї, що діє в інтересах усіх членів сім’ї та забезпечує їм більший рівень добробуту, ніж той, якого вони могли досягти окремо) права контролю над формуванням і використанням сімейного бюджету.

За своїми характеристиками домогосподарство наближається до контракту “Про найм” із чітко визначеними майновими правами та обов’язками його членів. Рішення про спільне ведення господарства відображає бажання його учасників максимізувати добробут, а вибір супутника життя та прийняття рішення про народження дітей стають лише окремими випадками споживчого вибору за допомогою укладання контракту.

Якщо в діяльності фірми рутини займають важливе місце, то саме завдяки рутинам вдається зменшити трансакційні витрати: витрати моніторингу й запобігання опортунізму, – в діяльності ж домогоспо-

дарства рутини займають центральне місце. Навіть сама діяльність домогосподарства має рутинний характер. Пояснити роль рутини в діяльності домогосподарства можна кількома аргументами:

– завжди існує потреба в створенні навколо себе передбачуваного середовища. Створення сім'ї та домогосподарства дозволяє людині організувати частину свого життя за допомогою рутин відповідно до принципів безперервності та передбачуваності. Саме в межах захищеного рутинною простору вперше виникає норма довіри;

– за умов, коли існує багато “правил гри” (угод ринкових, індустріальних, громадських тощо), без яких не обійтися у взаємодії з оточенням, у людини виникає потреба в формуванні середовища, в якому вона могла б залишатися сама собою;

– рутини потрібні для економії когнітивних здібностей людини як обмеженого ресурсу для того, щоб вона могла зосередитись на найбільш важливих аспектах власного життя.

Перетворення частини норм, що регулюють повсякденне життя індивідів, у рутини дає ще одне пояснення “ефекту історичної обумовленості розвитку”. Спроби революційної зміни інститутів нашої культури ґрунтуються на необхідності перегляду рутин. Унаслідок обмежених когнітивних можливостей людина не може одночасно переглядати всі рутини, тому вона переглядає лише ті, які під тиском обставин потребують якнайшвидшого перегляду. Саме тому домогосподарства, як правило, затримуються в реакції на інституціональні зміни та надають їм інерційного характеру.

Взаємовідносини домогосподарства з державою в ринковій економіці побудовані на визнанні того факту, що держава виправляє провали ринку, тому сплата податків раціональна та необхідна. Якщо держава визнається гарантом добробуту, то сплата податків розглядається як зобов'язання. Цільовою функцією домогосподарства ринкового типу є максимізація добробуту в умовах обмеженого платоспро-



можного попиту. Єдиним і чітким обмежувальним фактором при цьому виступає бюджетне обмеження. Ресурси такого домогосподарства формуються із заробітної плати та інших форм легального доходу. Домогосподарства в ринковій економіці здійснюють заощадження відповідно до величини доходу й норми заощадження. Економічна доцільність об'єднання ресурсів у домогосподарстві пояснюється тим, що кожен із його членів (як мінімум потенційно) є власником специфічного ресурсу, а створення сім'ї (домогосподарства) рівнозначно рішенням про довгострокове інвестування. Внутрішня структура домогосподарства представлена простою ієрархією (голова – власник специфічного ресурсу). Оптимальний розмір домогосподарства визначається його максимальною можливістю виробляти специфічні ресурси. Пріоритетними для домогосподарства є політика у сфері трудових відносин, податкова політика, політика у сфері освіти: все, що стосується доходів домогосподарств на ринку.

### Питання для обговорення

1. Змодельуйте ситуацію, яка ілюструє проблему взаємовідносин “принципала” та “агента”.

2. Проаналізуйте можливі причини виникнення асиметрії інформації та значних витрат контролю над діями “агента”.

3. Яким найбільш специфічним активом Ви володієте сьогодні? Обґрунтуйте Вашу відповідь.

4. На основі інституціонального підходу з використанням категорій інституту та організації опишіть відмінності між партією та громадсько-політичним рухом.

5. Чи свідчить, на Вашу думку, диплом про вищу освіту про наявність у його власника специфічного людського капіталу (ресурсу)?

6. Укажіть, які з нижчезазначених структур можна класифікувати як організацію:

- а) студентська група;
- б) заклад вищої освіти;
- в) правила дорожнього руху;
- г) родина;
- д) маркетингова компанія;
- ж) Центральний банк;
- з) екологічний рух “Грінпіс”.

7. Що можна порадити, на Вашу думку, менеджменту видавництва, яке спеціалізується на випуску іноземної економічної літератури, щодо побудови відносин із незначною кількістю перекладачів, які спеціалізуються на економічних текстах?

- а) запросити до штату видавництва;
- б) використовувати контракти на переклад конкретного тексту;
- в) використовувати довгострокові контракти;
- г) залежно від кваліфікації перекладача а), б) або в).

8. Чи можна вважати достовірним твердження про абсолютні переваги акціонерної форми організації бізнесу, чому?

9. За яких умов, на Вашу думку, можна зменшити шкоду від діяльності експлуататорської держави?

10. Поясніть, чому в експлуататорській державі податковий тягар лягає в основному на плечі юридичних осіб?

11. Поясніть, чому в контрактній державі податковий тягар лягає в основному на плечі фізичних осіб?

12. Які інновації із наступного переліку держава самостійно здійснити не може, чи існують інші суб’єкти інновацій, здатні здійснити це краще?

- а) розробка нової ідеології;
- б) будівництво великого підприємства;
- в) грошова реформа;

- г) розробка нового газового родовища;
- д) реформа судової системи;
- е) розробка “правил гри” на фондовому ринку.

13. Запропонуйте інституціональне пояснення дилеми, яку змушені розв’язувати громадяни перед загрозою внутрішнього тероризму: збільшення приватних витрат на безпеку (встановлення додаткових дверей та замків, оплата консервів тощо) або створення гарантій ефективного використання державних коштів, спрямованих на правоохоронну діяльність.

14. Спробуйте визначити основні переваги приватної власності з точки зору теоретиків трансакційного підходу щодо ефективності організаційних форм підприємництва.

15. Поясніть, чому економісти не використовують в економічному аналізі термін “сім’я”, а використовують термін “домогосподарство”.

16. Чи можна вважати рутину інститутом? Чому роль рутин у функціонуванні домогосподарства надзвичайно велика?

17. Як, на Вашу думку, соціальні обмежувальні фактори впливають на діяльність домогосподарств?

## Глосарій

*“Агент” або “виконавець”* – сторона контракту відмовляється за певну винагороду від права контролю над власними діями.

*Адміністративна корупція* – створення ускладнень і викривлень у процесі приписаного використання законів, правил і характеристик регулювання для надання переваг державним і недержавним “дійовим особам”.

*Гібридна конвергенція* – взаємний вплив формальних і неформальних інститутів, у результаті якого підсумкова траєкторія інституціонального розвитку не збігається з траєкторіями розвитку формальних і неформальних інститутів.

*Держава* – особливий варіант владних відносин, що виникають внаслідок передачі громадянами частини власних прав контролю за своєю діяльністю у сферах специфікації й захисту прав власності та контрактів, інфраструктури ринку, забезпечення стандартів вимірювання та зважування, правоохоронної діяльності, виконання ролі третьої сторони в конфліктах і виробництві суто суспільних благ. У цих сферах держава отримує право легітимного примусу й насильства.

*Дотик* – співвідношення угод, за якого одна й та ж взаємодія може бути здійснена на основі взаємовиключних норм.

*Еволюційна конвергенція* – динамічний процес зближення інститутів.

*Експансія* – співвідношення угод, за якого організація взаємодії відбувається на основі норм однієї з угод і в тих сферах, де раніше панували норми інших угод, наприклад, політична сфера може бути перетворена на політичний ринок і при цьому норми громадських угод витискаються ринковими.

*Експлуаторська держава* – держава, в якій немає перешкоди для опортуністичної поведінки її громадян.

*Ідеологія* – спосіб сприйняття нових проблем, який дозволяє мінімізувати кількість інформації, необхідної для їх розв’язання.

*Імплицитний контракт* – похідний від контракту “Про найм”; виключає чітке визначення умов взаємодії, сторони контракту розраховують на їх специфікацію у процесі реалізації контракту.

*Імпорт інститутів* – створення формальних інститутів за зразками, що існують в інших країнах.

*Інститут* – сукупність формальних (зафіксованих у праві), неформальних (зафіксованих у звичаєвому праві) і спонтанно визначених рамок, які структурують взаємодії індивідів в економічній, політичній, соціальній сферах.

*Інституціоналізм* – напрям економічної теорії, який бере в основу аналізу не тільки економічні проблеми, але й пов’язує їх з проблемами соціальними, політичними, етичними, правовими тощо.

*Інституціональна інфраструктура* – закони, правила й норми, що формують певні обмеження й стабільне середовище для розвитку інститутів ринку.

*Інституціональна пастка* – неефективна стійка норма. Її суть полягає в тому, що за зміни певного інституту без зв’язку із трансформацією правил по інших інститутах створюється тупикова ситуація щодо розв’язання поточних проблем.

*Інституціональна рівновага* – ситуація, за якої у співвідношенні сил гравців, наявному наборі угод, що забезпечують економічний обмін, жоден із гравців (а також гарантів угоди, якщо вони не збігаються) не вважає для себе вигідним витратити ресурси на реструктуризацію угод, зміну їх форми.

*Інституціональна трансформація* – динамічний процес досягнення інституціональної рівноваги.

*Інтерпретативна раціональність* – симетрична здатність учасників угоди формувати правильні очікування щодо дій один одного.

*Інфорсмент* – система захисту прав власності та контрактів.

*Класичний контракт* – похідний від контракту “Про продаж”; передбачає, що в ньому чітко й вичерпно визначено всі умови угоди.

*Компроміс* – співвідношення угод, за якого з’являються синтетичні норми, що усувають суперечності між вимогами різних угод, наприклад, будь-яка рекламна компанія передбачає пошук компромісу між вимогами ринкової угоди та громадської думки.

*Конвергенція* – схожість, збіг ознак, властивостей, траєкторій розвитку у явищах, між собою не пов’язаних, незалежних, зближення різних економічних систем, економічної та соціальної політики різних країн.

*Конгруентність інститутів* – близькість тенденцій їх розвитку.

*Контракт (договір)* – угода про обмін правами власності та їх захист, що є результатом свідомого вибору індивідів у заданих інституціональних рамках.

*Контракт “Про найм”* – угода між індивідом, нейтральним до ризику, та противником ризику, яка визначає коло завдань, що можуть бути реалізовані в ході виконання контракту.

*Контракт “Про продаж”* – угода між індивідами, в однаковій мірі нейтральних до виконання контракту, яка визначає конкретні завдання, що приймаються до виконання на основі відомої ймовірності подій, за якої виконання зазначених завдань максимізує корисність учасників угоди.

*Контрактна держава* – держава, що не поширює сферу свого контролю за чітко визначені в угодах межі й використовує монополію на застосування насильства виключно в межах делегованих їй громадянами повноважень і в їхніх інтересах, а громадяни розглядають сплату податків не як повинність, а як добровільно взятий на себе обов'язок.

*Корупція* – інституціональна пастка, різновид опортуністичної поведінки чиновника, що виникає внаслідок високого рівня асиметрії інформації між принципалами (громадянами) та агентами (чиновниками).

*Неокласичний (гібридний) контракт* – поєднує в собі елементи класичного та імпліцитного контрактів і передбачає для сторін контракту можливість не дотримуватися його “букви” у разі настання непередбачуваних обставин.

*Новий інституціоналізм* – течія в інституціоналізмі, яка розвиває методологію, теорію, традиції американського інституціоналізму кінця XIX – початку XX ст. і охоплює сукупність сучасних інституціональних концепцій про роль та еволюцію окремих інститутів (колективів) у постіндустріальному суспільстві та в умовах НТР, а також поведінку окремих індивідів у цих колективах. До таких інститутів належать передусім права власності корпорації, профспілки, держави та інших організацій, правові, етичні, моральні, психологічні норми, за допомогою яких організуються взаємини між людьми.

*Норми* – частина економічної свідомості, яка дозволяє людині адаптуватися до певної ситуації в соціумі за рахунок обмеження власних потреб згідно з вимогами суспільства та власного соціального статусу.

*Організаційна культура* – сукупність норм, правил і традицій, які регулюють взаємодії між членами організації, відображає колективний досвід та знання.

*Парадокс Кондорсе* або “теорема неможливості” Ерроу доводять, що для ранжування колективних переваг, які відповідають ступеням переваги учасників взаємодії, неможливо запропонувати процедуру недиктаторського рішення.

*Позалегальна економіка* – сфера господарської діяльності, в якій вона здійснюється поза межами закону, угоди виконуються без використання закону, правових норм і формальних правил господарського життя.

*Позалегальність* – спосіб розв’язання ситуації, коли специфікація прав власності відбулась в інтересах неефективних власників, а обмін правочинностей неможливий унаслідок існування надвисоких трансакційних витрат.

*Правило* – інформаційна нормативна модель, яка передуює поведінці та має формальне (закон), або ж неформальне (традиція) походження.

*“Принципал”* або *“поручитель”* – сторона контракту, на користь якої делегується право контролю.

*Проблема “безбілетника”* – усі зацікавлені в існуванні контролю громадяни, при тому що жоден із них не готовий нести витрати зі збору та обробки інформації, пов’язаної зі здійсненням контролю.

*Проблема “принципал – агент”* – загроза того, що під час виконання доручень і настанов “принципала”, “агент” почне ним маніпулювати. Маніпулювання стає можливим унаслідок асиметрії інформації та високих витрат контролю за діяльністю “агента”.

*Рутинна* – нормальні та передбачувані зразки поведінки.

*Синергетика* – розглядає економічні й соціальні процеси як результат біфуркацій в інституціональних системах, визначає функціональні та дисфункціональні ролі окремих інститутів у процесі економічних і соціальних змін.



*Специфічний актив* – актив, який має особливу цінність для укладання контракту.

*Статична конвергенція* означає, що формальні й неформальні інститути доповнюють один одного.

*Традиційна поведінка* характеризується тим, що цілі й засоби мають традиційний характер.

*Угоди* – найбільш загальні рамки взаємодії між індивідами, суб'єктами.

*Утилітаризм* (простий) означає, що всі дії людини спрямовані на максимізацію корисності.

*Утилітаризм* (складний) націлює людину на максимізацію корисності й пов'язує отриману корисність із витраченими зусиллями.

*Фокальна точка* – спонтанно обраний усіма індивідами загальновідомий варіант поведінки та угод.

*Формування інститутів* – об'єктивний і безперервний процес побудови інститутів, відповідно до якогось ідеалу, перенесення ідеальної теоретичної моделі на практику, створення інститутів шляхом відтворення тих зразків, що існували в історії даної країни.

*Цілераціональна поведінка* означає, що учасник угоди очікує від інших її учасників певної поведінки й використовує це очікування як умову і засіб для досягнення власної раціонально визначеної цілі.

*Ціннісно-раціональна поведінка* – використання умов і засобів для досягнення екзогенно заданих цілей.

## Рекомендована література

1. Бодров В. Г. Политическая экономия институциональных изменений и социализация хозяйственного развития / В. Г. Бодров // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 18–23.

2. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейнсіанської політичної економії / Бортіс Г. ; [пер. з англ. Тамара Бардадим]. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – 560 с.

3. Гайдай Т. В. Інституціонально-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. В. Гайдай // *Научные труды Донецкого национального технического университета*. Серия: Экономическая. – 2009. – Вып. 37-1. – С. 85–89.

4. Гражевская Н. И. Теоретико-методологические новации институционализма в исследовании экономических трансформаций / Н. И. Гражевская // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2012. – Вип. 2 (13). – С. 47–49.

5. Івашина О. Ф. Інституціоналізація економічного розвитку : монографія / О. Ф. Івашина. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2009. – 284 с.

6. Івашина С. Ю. Соціалізація економіки як тенденція суспільного розвитку : монографія / С. Ю. Івашина. – Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2017. – 252 с.

7. Коуз Р. Природа социальных издержек / Р. Коуз // *Фирма, рынок и право* ; [пер. с англ. Б. Пинскера ; научн. ред. Р. Капелюшников]. – М. : Дело ЛТД при участии изд-ва “Gatallaxy”, 1993. – С. 87–141.

8. Липов В. В. Системна компліментарність соціально-економічних систем як передумова трансформації прав власності на пострадянському просторі / В. В. Липов // *Формування ринкової еко-*

номіки. Спец. вип. “Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія”. – 2010. – С. 195–203.

9. Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни : монографія / Н. І. Литвиненко. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2015. – 308 с.

10. Норт Д. Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Норт Д. ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 527 с.

11. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності : монографія / Пилипенко Г. М. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.

12. Решетило В. П. Бифуркационный характер институциональных изменений социально-экономических систем переходного типа / В. П. Решетило // Экономическая теория. – 2007. – № 4. – С. 49–58.

Навчальне видання

**Світлана Юріївна ІВАШИНА**  
**Олександр Флорович ІВАШИНА**

# **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Редактори: *Т. П. Дерев'янка, Л. І. Малигіна, В. В. Малашевич,*  
*А. П. Самойленко, О. О. Смирнова, І. В. Орищій*  
Комп'ютерна верстка: *О. О. Іщенко, Т. Г. Пунтус*

**Підписано до друку 05.01.2018.      Формат 60x84 1/16.      Папір офсетний.**  
**Ум. друк. арк. 8,25.                      Облік.-вид. арк. 7,32.      Наклад 300 прим.**  
**Замовлення № 5.**

**Дніпро: Університет митної справи та фінансів**  
**(свідоцтво про видавничу діяльність ДК № 5022 від 14.12.2015 р.)**  
**49000, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 2/4**

**С. Ю. ІВАШИНА, О. Ф. ІВАШИНА**

# **ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**