

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління

Кафедра економіки і підприємництва

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

на тему

"Забезпечення стабільності функціонування базисних інститутів в економіці
катастроф"

другий (магістерський) рівень

спеціальність 051 Економіка

Виконав: здобувач групи ЕК-21зм _____ С.С. Сєрокуров
(підпис)

Керівник _____ І. М. Семененко
(підпис)

Завідувач кафедри _____ І. М. Семененко
(підпис)

Рецензент _____

СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки і підприємництва

Другий (магістерський) рівень
спеціальність 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ 2022 року
“ _____ ” _____

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ
вищої освіти другого (магістерського) рівня

Серокурову Сергію Сергійовичу

1. Тема роботи "Забезпечення стабільності функціонування базисних інститутів в економіці катастроф"

Керівник роботи Семененко Інна Максимівна, д.е.н., професор,

затверджений наказом університету від 20 вересня 2022 року № 128/01

2. Строк подання здобувачем роботи 7 листопада 2022 р.

3. Вихідні дані до роботи: 3.1. Наукова та навчальна література. 3.2. Статистичні дані щодо об'єкту та предмету дослідження. 3.4. Дані про стан досліджуваного об'єкту. 3.5. Нормативно-правові акти, теоретичні та методичні джерела за темою кваліфікаційної роботи.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) 4.1. Викладення результатів теоретичних та методичних досліджень за темою. 4.2. Аналіз стану об'єкту дослідження. 4.3. Розробка рекомендацій та пропозицій щодо удосконалення об'єкту дослідження.

5. Перелік графічного матеріалу: Таблиці, рисунки та інший демонстраційний матеріал

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 21.09.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної магістерської роботи	Строк виконання етапів	Примітка
1	Аналіз літератури з тематики магістерської роботи	Вересень 2022 р.	
2	Робота над розділом 1	Вересень 2022 р.	
3	Робота над розділом 2	Жовтень 2022 р.	
4	Робота над розділом 3	Жовтень 2022 р.	
5	Робота над вступом та висновками	Листопад 2022 р.	
6	Оформлення роботи, підготовка демонстраційного матеріалу та доповіді	Листопад 2022 р.	

Здобувач

_____ С.С. Серокуров
(підпис)

Керівник роботи

_____ К. І. Сєребряк
(підпис)

РЕФЕРАТ

Текст: 117 с., 29 рис., 6 табл.

У магістерській роботі було досліджено процес забезпечення стабільності функціонування базисних інститутів в економіці катастроф. Також було визначено місця та ролі базисних інститутів в структуроутворенні інституціональної підсистеми економіки в умовах трансформаційного періоду.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ, ПРАВА ВЛАСНОСТІ, ЕКОНОМІКА,
ПРИВАТНА ВЛАСНІСТЬ, УПРАВЛІННЯ, ВЛАДА, РИНОК,
ПРАВСПРОМОЖНІСТЬ, ПІДПРИЄМНИЦТВО, КАПІТАЛ

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ КРИЗИ.....	7
1.1. Інституціональний напрям в економічній теорії	7
1.2. Категоріальний апарат інституціональної теорії.....	19
1.3. Інститути в сучасному світі з позиції економічної теорії.....	27
Висновки до 1 розділу	39
РОЗДІЛ 2 БАЗИСНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНСТИТУТИ В ЕКОНОМІЦІ КАТАСТРОФ.....	40
2.1. Відносини та права власності	40
2.2. Інституціональний зміст та форми прояву владних відносин	53
2.3. Інститут управління	63
Висновки до 2 розділу	71
РОЗДІЛ 3 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ПІДСИСТЕМА ЕКОНОМІКИ КАТАСТРОФ.....	Ошибка! Закладка не определена.
3.1. Дослідження базисних економічних інститутів.....	Ошибка! Закладка не определена.
3.2. Взаємозв'язок приватної власності з іншими інститутами	Ошибка! Закладка не определена.
3.3. Функціональна специфіка інституціональної підсистеми економіки	Ошибка! Закладка не определена.
Споживання	Ошибка! Закладка не определена.
Висновки до 3 розділу	Ошибка! Закладка не определена.
ВИСНОВКИ.....	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75

ВСТУП

Питання про базисні інститути в економічній науці не нове, а в більш конкретній постановці, як питання про власність, владу, управління, працю, взагалі є традиційним та домінуючим в політекономії, політології, праві, менеджменті. При цьому реалії поділу суспільствознавства (з тією ж значущістю та підґрунтям, що й суспільний поділ праці), відпочкування, відособлення з синкретичного кола суспільних наук філософії, права, політекономії, соціології, політології, тощо ще з часів Гегеля та А.Сміта супроводжувалися роз'єднанням, «закріпленням» окремих базисних інститутів за певними галузями гуманітарного та суспільного знання.

Метою магістерської роботи є визначення місця та ролі базисних інститутів в структуроутворенні інституціональної підсистеми економіки в умовах трансформаційного періоду.

Об'єктом дослідження є процес інституціоналізації трансформаційної економіки.

Предметом дослідження є взаємозв'язки базисних економічних інститутів особливо в їх прикладанні до корпоративного сектору економіки.

Методи дослідження магістерської роботи є загальновідомими: загальнонаукові методи наукового пізнання та методи, специфіковані потребами аналізу, які впливають з окреслених завдань предмету дослідження.

Магістерська робота становить 113 сторінки, містить 6 таблиць, 29 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ КРИЗИ

1.1. Інституціональний напрям в економічній теорії

Історія економічної думки в її напрямках, школах, течіях, особистостях навряд чи спроможна визначити зародження інституціоналізму як особливої гілки достатньо точно. Але, без сумніву, методологічні засади інституціоналізму формувалися марксистською політекономією та історичною школою з їх акцентуванням уваги на дослідженнях економічної ролі соціальних організацій, правових нормах, політиці держави та її функцій у суспільному виробництві. При цьому оцінки ролі цих, безумовно, різних за рівнем фундаментальності відгалужень економічної теорії достатньо полярні: наскільки близькі сучасному інституціоналізму погляди К.Маркса на предмет економічної науки як на задані відносини між людьми, настільки ж деякі фахівці взагалі називають інституціоналізм американським напрямом німецької історичної школи [2, с. 34].

Отже, не буде значним перебільшенням сказати, що власне інституціональний напрям в економічній теорії виник як антитеза, реакція на позаісторичну та ортодоксальну неокласичну доктрину, з одного боку, а з другого — на спробу обґрунтування домінування (на противагу, але в контексті марксової теорії суспільно-економічної формації) надбудови (інститутів) в суспільному процесі.

Неабиякий вплив на становлення інституціоналізму справили вчення М.Вебера щодо протестантської ділової етики та розгляд К.Менгером грошового обігу як соціального явища. Певну роль у формуванні принципів інституціоналізму відіграли ідеї Е.Дюркгейма [38, с.42—43], який спростував уявлення про суспільну систему як систему договорів між рівноправними, суверенними і раціональними індивідами. Ним була висловлена думка, що

будь-які суспільні, у тому числі й економічні відносини, спираються на скритий фундамент контрактних відносин, які майже ніколи в явному вигляді не відображаються в письмових та усних угодах. Цю саму ідею, яка з позицій сучасного інституціоналізму розглядається як базова у визначенні інститутів, обґрунтував також Й.Шумпетер. Пізніше американський соціолог Т.Парсонс визначив такі норми як набір правил, котрі задані соціально, а не є предметом якоїсь угоди між її учасниками [62, с. 123].

Якщо методологічні передумови інституціонального напрямку в економічній теорії формувались достатньо еволюційно представниками ідеологічно різних шкіл, то хронологічно власне появу інституціоналізму як окремо оформленої течії економічної думки можна датувати в певному розумінні більш-менш точно. У 1898р. Т.Веблен видав свою програмну статтю «Чому економіка не стала еволюційною наукою?» і продовжив роз'яснення змісту своєї наукової програми в серії статей під загальною назвою «Передсуди економічної науки» та в найвідомішій своїй праці «Теорія бездіяльного класу».

Перші роботи Веблена мали полемічний характер і значною мірою були присвячені критиці ортодоксії. Він виступив як супротивник статичного підходу, підкреслював той величезний вплив, який справила теорія Ч.Дарвіна на розвиток усіх наук. Як наголошував Б.Селігмен, однією з головних мішеней вебленовської критики ортодоксії з'явилося «фантастичне уявлення про те, що економічному життю притаманна певна нормальність» [96, с. 63]. Таким чином ним підкреслювалась метафізичність усіх варіантів концепції «нормального стану» економіки. Формулюючи головні недоліки ортодоксії: статичність, індивідуалізм, гедонізм (відображення яких набуває концентрованого виразу в постулатах, що головною метою економічного буття є індивідуальний прибуток, а інтерес суспільства як алгебраїчної суми індивідуумів є тією самою алгебраїчною сумою їх інтересів) — Веблен неспроможність цієї догми доводить практично в усіх працях.

Об'єктивно дослідна програма Веблена з перетворення статичної економічної науки в еволюційну теорію була безпосередньою реакцією на методологічні суперечності, пов'язані з незадовільністю ортодоксальних методів дослідження. Характер моделей економічної науки XIX ст. разом з їх відповідними недоліками усвідомлювався Вебленом достатньо рельєфно. Він прямо зазначав, що історична школа змогла дати лише описовий огляд явищ, але зовсім не генетичну характеристику процесу, а здобуті результати навряд чи можна назвати економічною теорією. Своєю чергою, австрійська школа «показала себе взагалі нездатною до розриву з класичною традицією, в руслі якої економіка розглядалася як таксономічна наука». [10, с. 55—56] Ступінь радикалізму методологічної позиції Веблена була такою, що свою дослідну програму він протиставив усім сучасним йому економічним теоріям — як класичної чи неокласичної, так і марксистської чи австрійської школи. Хоча Веблен не залишив цільного вчення, аналогічного за масштабами та структурованістю доктринам Сміта, Маркса чи Маршалла, він виділив загальні риси «твердого ядра» всіх цих, в іншому протилежних теорій: опора на принцип рівноваги, «таксономічний характер», тобто орієнтованість на виявлення загальних законів і тенденцій розвитку, передумови раціональності людської поведінки.

Подібно Марксу та на відміну від Маршалла, Веблен не відмовився від теоретичної відповіді на головний виклик: як усвідомити інституціональне різноманіття економічної реальності. У цьому плані центральною ідеєю Веблена є з'єднання еволюційної методології з аналізом економічного розвитку. Виходячи з оцінки головних напрямків економічної теорії з позицій «системності-локальності», «історичної універсальності-специфічності» місце Веблена як автора ключових ідей і концепцій, котрі сформували сучасну інституціональну теорію, може бути визначене достатньо умовною схемою (див. рис. 1.1).

У межах наведеної схеми класична політекономія А.Сміта може розглядатись як універсальна економічна теорія поза історичних рамок;

марксистська політекономія — теж всеосяжна система поглядів на економіку як систему, але з позицій принципу історизму. Тут влучним виглядає таке зауваження М.Блауга: «Маркс створив систему, яка охопила всі соціальні науки, і коли ми розглядаємо його економічну теорію як таку, ми діємо несправедливо стосовно до його філософських, соціологічних та історичних ідей... Існує певна узгодженість між усіма аспектами марксизму, яка далеко перевершує зусилля А.Сміта щодо створення вичерпної політичної економії» [22, с. 207].

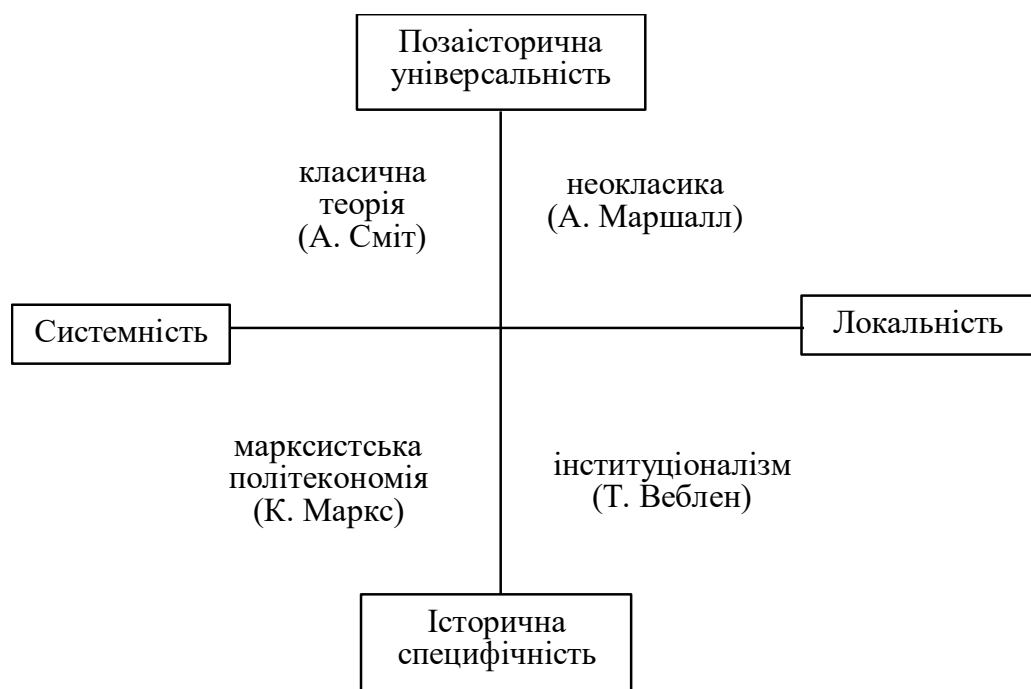


Рис. 1.1. Місце інституціонального напрямку в економічній теорії

Неокласику, в тому числі й сучасну, характеризує позаісторичний підхід до (здебільшого) аналізу локальних економічних процесів. Методологія, що вихідним пунктом вважає індуктивний, локальний погляд на економічні процеси, з зосередженням уваги на історичній специфічності, найбільш виявляється в інституціоналізмі. Можливо, у наведеному узагальненні й слід бачити причини, методологічний збіг та предметну полярність неокласики та сучасного інституціоналізму.

Як відомо, єдиної класифікації етапів і напрямків «післявебленовської» теорії в інституціоналізмі так і не склалося. Найбільш традиційним («підручковим») вважається підхід до цього питання, який сформувався у вітчизняній літературі 1980—1990 рр.

Як відзначають автори «Історії економічних вчень» [82, с.312], виходячи з реалій сьогодення в інституціоналізмі слід виділити п'ять напрямів. Три перших напрями (соціально-психологічний, соціально-правовий та емпіричний) — це ранній інституціоналізм, два останніх (соціальний та «нова інституціональна економіка») об'єднуються в неоінституціоналізм. Формалізація цього підходу може мати такий вигляд (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Класифікація інституціональних теорій та концепцій

Наведена класифікація потребує певної оцінки. По-перше інституціональний напрям поділяється на «ранній» та «нео» практично за хронологічним критерієм, що само собою не може задовольнити потреб аналізу. По-друге, до неоінституціоналізму автори відносять напрям соціального інституціоналізму (Гелбрейт), що явно не «вписується» в

сучасне тлумачення «нової інституціональної економіки» *По-третє*, власне течія «нової інституціональної економіки» має суттєві риси, що дають підстави вважати її іншою гілкою поряд з неоінституціоналізмом.

Цікавою в цьому плані виглядає ілюстрація «дерева» інституціоналізму, запропонована А.Олійником (рис. 1.3) [55, с.27].

Згідно з наведеною схемою «дерева» в інституціоналізмі поряд зі старою школою слід розрізняти два сучасних наукових напрямки — неоінституціональну економіку та нову інституціональну економіку. Незважаючи на поверхову синонімістичність назв, йдеться про принципово різні економіко-теоретичні парадигми, і, власне, тому неоінституціональну економіку приводять як приклад «економічного імперіалізму», не відмовляючись від традиційного економічного інструментарію. Другий напрямок, навпаки, відбиває спробу створити нову теорію інститутів, яка не пов'язана з постулатами неокласичної теорії.

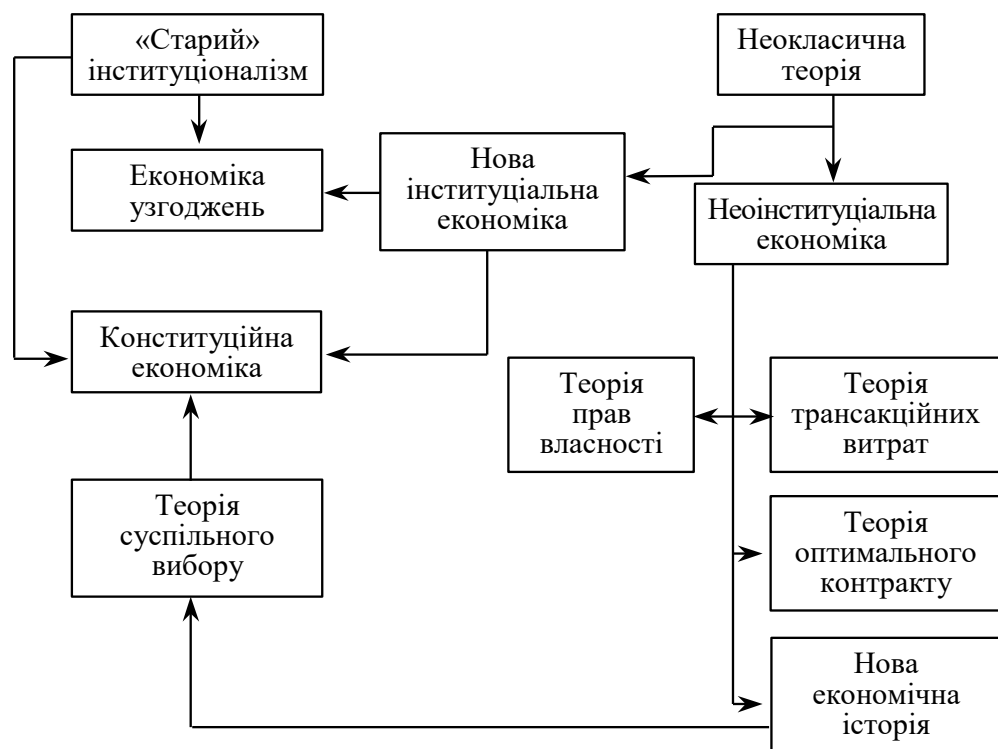


Рис. 1.3. «Дерево» інституціоналізму

До представників неоінституціональної економіки А.Олійник відносить перш за все Р.Коуза («Природа фірми»). Ця дослідна програма передбачає суттєве коригування інструментарію неокласичної теорії. По-перше, в цьому коригуванні передбачається розгляд тільки широкого спектра форм власності, разом з приватною власністю аналізується колективна, державна, акціонерна форма власності та оцінюється їх порівняльна ефективність у забезпеченні контрактів (теорії оптимального контракту Д.Стігліца, О.Уільямсона, теорія суспільного вибору Д.Б'юкеннена, теорія конституційної економіки В.Ванберга.) По-друге, в неокласичну модель вводиться поняття інформаційних витрат, тобто витрат, пов'язаних з пошуком і отриманням інформації про ситуацію на ринку (теорія інформації, Д.Стіглера). По-третє, поряд з виробничими, або трансформаційними витратами, неоінституціоналісти припускають існування трансакційних витрат (Д.Коммонс, Р.Коуз, О.Уільямсон). По-четверте, в рамках схеми, зображеної на рис. 1.3, допускається віднесення до неоінституціонального напрямку «нової економічної історії» (кліометрики Д.Норта), яка сформувалась як результат пристосування теорії трансакційних витрат та теорії прав власності до історичного аналізу.

Що стосується другої гілки сучасного інституціоналізму нової інституціональної економіки, то згідно рис. 1.3 в рамках теорії ігор (О.Моргенштерн, Д.Неш) сформульовано «мову» моделей нової інституціональної економіки, яка широко використовується в теорії «економіки угод» (Л.Тевено, О.Фаворо) [55, с.29—30].

Без сумніву, наведене «дерево інституціоналізму» не може не мати деякого прагматизму, і, по-перше, тому що інтерпретація співвідношення між «старим» інституціоналізмом та неокласикою не виглядає переконливою, оскільки неоінституціоналізм — є напрям, який сформувався завдяки «старому» інституціоналізму, а не неокласиці. По-друге, в наведеній класифікації «старому» інституціоналізму відводиться лише місце виходу на теорію економіки узгоджень та теорію конституційної економіки. Між тим

«старий» інституціоналізм має не просто більш значний економіко-теоретичний потенціал, але й взагалі його теоретичні напрацювання слід вважати стиржнем інституціонального напрямку в економічній теорії.

Структура як «старих» так і нових інституціональних концепцій виглядає набагато складнішою. Перш за все в основу структуризації повинен бути покладений принцип дуалізму «старого» інституціоналізму та неінституціональних теорій. Обидва напрями сучасного інституціоналізму, без сумніву, формувалися під впливом неокласичної теорії, проте в деяких напрямках тут спрацьовує не тільки ефект доповнення, а й заміщення. На рис. 4 ми наводимо класифікацію інституціональних концепцій за Р.Нурієвим, у підґрунтя якої покладений аналіз цієї проблеми, проведений, у свою чергу, О.Уільямсоном [48, с.51—63].

Порівняльний аналіз класифікацій інституціональних концепцій наведених на рис. 1.3 і 1.4, дає підстави для деяких висновків. З погляду деталізації, без сумніву, класифікація Р.Нурієва є більш «виписаною». З урахуванням необхідності та природності включення в «дерево інституціоналізму» теорій конвергенції, постіндустріального суспільства (інших гілок «нової» інституціональної економіки), які однозначно виходять із «старого» інституціоналізму, а не з неокласики, більш конструктивним (на відміну від рис. 3) виглядають класифікації, наведені на рис. 1.2 та 1.4.

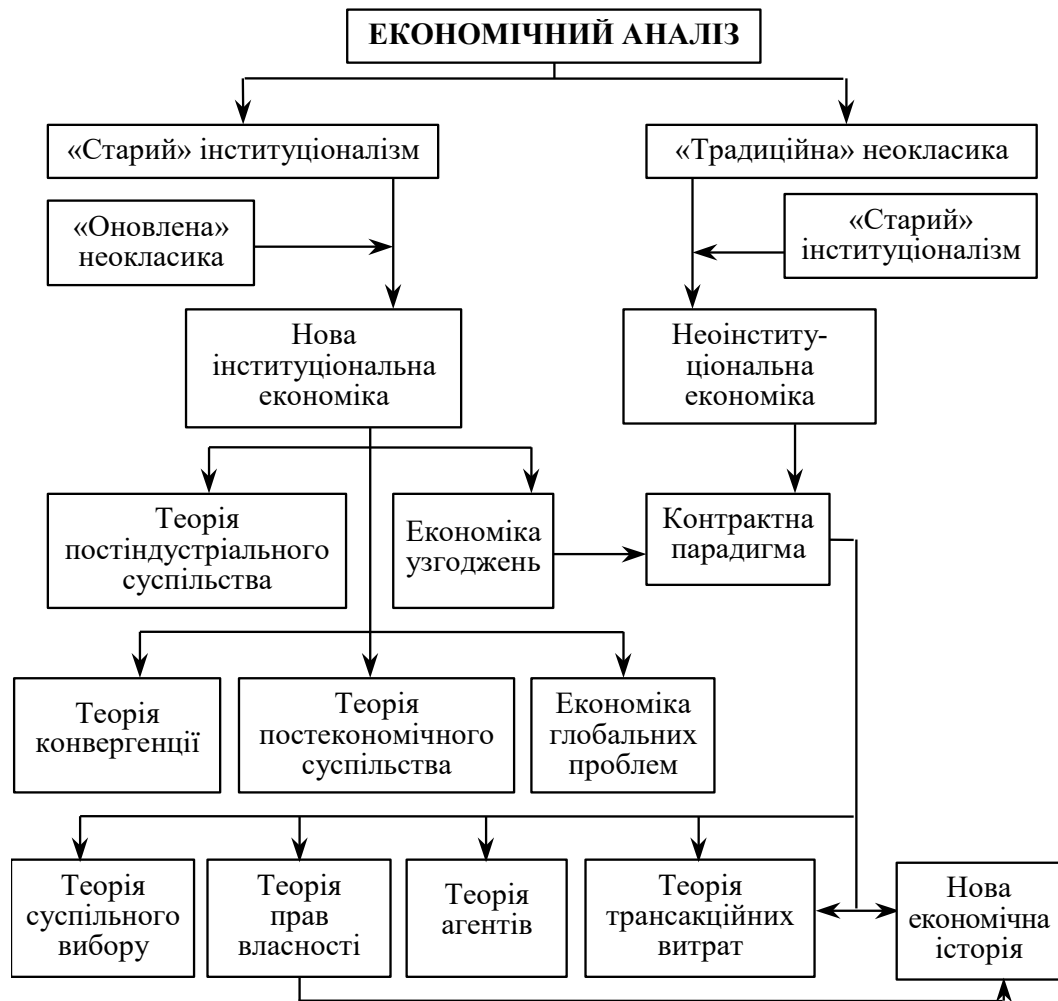


Рис. 1.4. Класифікація інституціональних концепцій

Навіть поверховий погляд на еволюцію концепцій інституціональної теорії свідчить про різноманітність критеріїв, що висуваються в основу їх класифікацій. На нашу думку, найпершими з них можуть виступати класифікаційні ознаки з боку еволюції власне предмета та методу інституціональної теорії.

Перш за все, необхідно зробити загальне зауваження, що і з точки зору еволюції предмету, і з точки зору еволюції методу інституціональної теорії в ній чітко простежується певний розрив та протиставлення «старого» і неоінституціоналізму. На відміну від неокласичної доктрини, яка розглядала економічну систему як механічну сукупність ізольованих один від одного індивідів (атомізм) та дотримувалася позиції, що властивості системи є вторинними відносно властивостей її елементів, інституціоналізм базується

на методології холізму, згідно з яким вихідним пунктом в аналізі постають не індивіди, а інститути. Іншими словами, характеристика індивідів впливає з характеристики інститутів, а не навпаки. Самі ж інститути виводяться через ті функції, які вони виконують у відтворенні системи відносин на макрорівні. Протиставлення холізму атомізові неокласичної школи, яке передбачає домінування соціальних відносин над психофізичними якостями індивідів, притаманне перш за все «старому» інституціоналізму. Цей підхід поділяли і деякі представники класичної школи, однак ні в кого з них, за винятком К.Маркса, ця ідея не посідала центрального місця.

Аналізуючи методологічні розбіжності між інституціоналізмом та марксизмом і неокласикою, з одного боку, а з другого — між «старим» та «неоінституціоналізмом» за критеріями вихідного пункту аналізу і типу поведінки, можна скористатися схемою, зображеною на рис. 1.5 [54, с. 58].

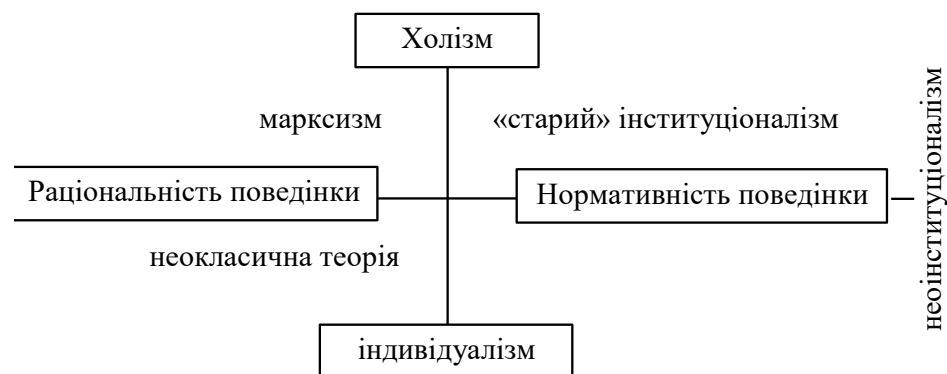


Рис. 1.5. Вихідні пункти аналізу та типи поведінки в методології інституціоналізму

Якщо застосування методології холізму здебільшого об'єднує «старий» та неоінституціоналізм, то методологічні розбіжності між ними пов'язані з еволюцією методу інституціонального аналізу.

Це питання, на наш погляд, є принциповим в методології досліджень інституціональних відносин і бере свій початок з відомого «спору про метод» кінця XIX століття [10, с. 51]. Сучасне уявлення про нього зводиться до того,

що «спір про метод» був не більше, ніж протиборством двох таборів, кожен з яких обстоював перевагу свого методу дослідження: для австрійської школи (К.Менгер) таким був дедуктивний логічний метод, для історичної школи на чолі з Г.Шмоллером — індуктивний, історичний. Оскільки спір не привів до будь-яких однозначних висновків, і врешті-решт обидва методи були визнані правомірними, набула поширення думка, згідно з якою «спір про метод» оцінювався лише в термінології зусиль, затрачених на безпредметну полеміку. Щоб пояснити, чому дискусія, яка набула небувалого розмаху і рівня, призвела до такого незначного результату, Й.Шумпетеру довелося визнати, що головним у спорі були особисті амбіції опонентів [10, с. 53].

Уже тут з'являється наявна можливість застосування підходу до характеристики зв'язків і відносин через троїстість їх властивостей— рефлексивності, симетричності, транзитивності, а також їх не-і антиваріантів.

Оскільки рефлексування — процес співвідношення речей із собою «в пошуках» бази порівняння, він — перший крок у встановленні відношення, за «знайденою» основою якого воно і встановлюється спочатку на симетрично-парному рівні, а потім — транзитивно-множинному. Те необхідне загальне, що призводить до ототожнення понять зв'язку і відношення, є наявністю в них єдиної основи. Але у відношенні воно «винесене» за межі його суб'єктів, і такий об'єкт відношення, поданий у вигляді загального для них еквівалента, не виконує жодної іншої функції, окрім носія загального для суб'єктів відношення єдності.

Навпаки, зв'язок являє собою взаємодію її контрагентів по єдиній для них загальній основі, яка не потребує певної об'єктивації.

Відношення містить у собі зв'язок як свій момент, і структурно його можна уявити як опосередкований зв'язок, як єдність зв'язку і опосередкування. Динамізм таких відносин забезпечує як момент зв'язку, поєднання, проникнення, так й момент заперечення, роз'єднання, розмежування. І онтологічно, і гносеологічно вони створюють єдину структуру відношення, яке розглядається як байдуже, а точніше,

абстраговане від суб'єктних відмінностей, як взаємозв'язок двох сторін, які, маючи самостійне існування, частково байдужі одне до одного, частково існують винятково завдяки одне одному і тільки в єдності цієї взаємної визначеності [40, с.103—104].

Повертаючись до можливостей методологічного розмежування «старого» та неоінституціоналізму з позицій концептуального підходу «речі— властивості — відношення», відзначимо, що якщо «старий» інституціоналізм в найзагальнішому вигляді приділяє увагу, скоріше, аналізу речей в їх рефлексивності та суперечностей парних сторін, тобто того, що може бути подане у вигляді елемента, обмеженого та специфікованого певними рамками (наприклад фірма), то в неоінституціоналізмі, згідно з його методологією, межі між річчю (елементом) та властивостями цих елементів уже не мають значення. Ця недостатньо висвітлена розбіжність методологій «старого» й неоінституціоналізму з боку не методу, а предмета дослідження, на нашу думку, є принциповою у визначенні еволюції інституціональної теорії.

У певному розумінні про це може свідчити (з неминучим результатом спрощення у виборі персоналій) схема, зображена на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Предмет дослідження в «старому» та «неоінституціоналізмі»

Розглядаючи наведену схему (з безперечною умовністю), неможливо не звернути увагу на три принципові відмінності в колі предмета «старого» та «неоінституціоналізму».

Тобто, і це необхідно особливо підкреслити, характеризуючи методологічну специфічність двох основних течій в інституціональній теорії, «філологічне» відправлення «старого» інституціоналізму в «кошик відпрацьованого» не можна та й не слід вважати прийнятним. Зазначені течії— не «заперечення заперечення», це — методологічні реалії зі своїм особливим змістом, в якому незаслужено званий «старий» має не менше значення для аналізу перехідних економік, щоб згадувати про нього в минулому часі. Про це свідчить, власне, і сам категоріальний апарат інституціональної теорії.

1.2. Категоріальний апарат інституціональної теорії

Етимологічно виникнення інституціонального напрямку в економічній теорії можна виводити із «появи», застосування поняття «інститут». Так сталося в історії економічної думки, що ця понятійна абстракція набула силу домінуючої дефініції, яка дала назву та поштовх для формування цілого напрямку в економічній науці, оперування яким вважається більш природним у сучасному економіко-теоретичному лексиконі, ніж використання термінів «закон» чи «категорія». Утилітарність слова «інститут» у сучасній політекономічній теорії та взагалі в літературі суспільного напрямку (від публіцистики до наукових публікацій) набула такого поширення, що, без сумніву, ускладнює спробу виходу на конструктивне визначення того, що, власне, може вважатись інститутом. Любов — інститут, сім'я — інститут, власність — інститут, організація — інститут, тіньова економіка — інститут, уже не кажучи про «інституціональні сектори економіки», «фінансові інститути» тощо. Можливо, сучасна зааганжованість цього терміна й не викликає занепокоєння для лінгвістики, але потребує певного вивірення в рамках інституціональної теорії.

Проте тому, що категоріальний апарат інституціонального напрямку в економічній теорії складається з достатньо різноманітного інструментарію, ключовими категоріями в ньому слід виділити, скоріше, такі:

- 1) інститут;
- 2) права власності;
- 3) трансакційні витрати;
- 4) контрактні відносини;
- 5) ієрархія;
- 6) організація;
- 7) корпорація;
- 8) еволюційні зміни.

Навіть формальна спроба структурування вказаних категорій може дати підстави про їх певну логічну взаємопідпорядкованість (рис. 1.7).

Природним у наведеній схемі є виділення терміна «інститути» як вихідного.

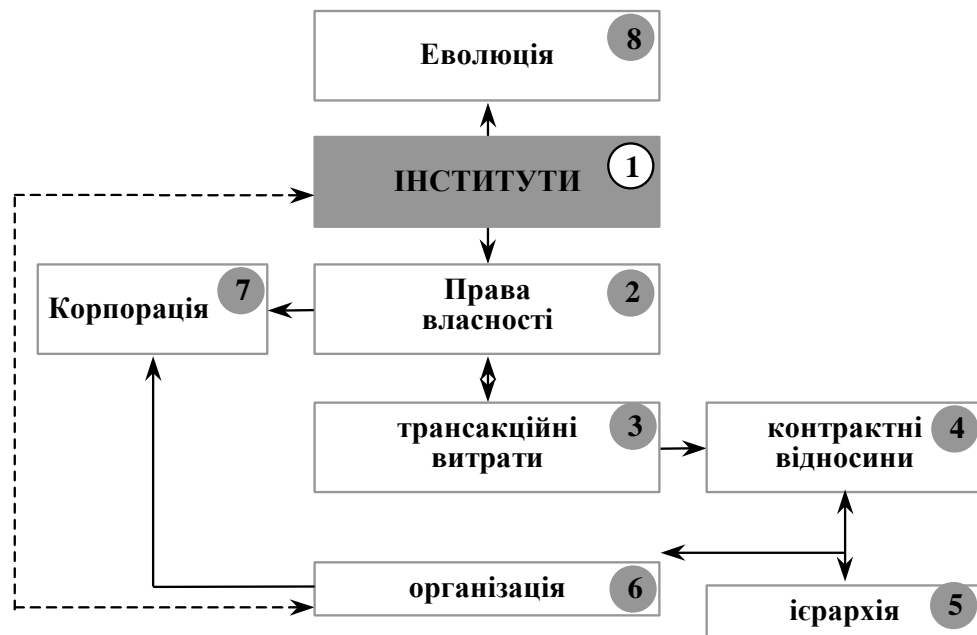


Рис. 1.7. Ключові категорії інституціональної парадигми

Серед багатьох його визначень, запропонованих різними течіями інституціоналізму, виберемо лише кілька:

Т.Веблен: інститути — це «стійкі звичаї мислення, які характерні для великої спільноти людей» [33, с. 46];

Т.Парсонс: інститути — це: «набори правил, які задані соціально» [151, с. 51];

О.Уільямсон: «інституційне середовище — правила гри, що визначають контекст, в якому відбувається економічна діяльність» [34, с. 38];

Д.Норт: «Інститути — це правила гри в суспільстві... створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми... вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії» [43, с. 18];

Д.Лафта: «Термін «інститут» можна використовувати для позначення тих організацій, в яких колективне існування не передбачає досягнення результату, який можна об'єктивно виміряти» [19, с. 28].

За всіх багатьох інших можливостей класичне визначення інституту зазвичай пов'язують з ім'ям теоретика інституціоналізму У.Гамільтона: «... інститут— це мовний символ для кращого опису групи суспільних звичаїв. Вони означають переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Інститути встановлюють межі та форми людської діяльності. Світ звичаїв та звичок, до якого ми пристосовуємо наше життя, являє собою переплетіння та безперервну тканину інститутів» [82, с. 234]. Не вважаємо таке визначення достатнім, однак, на наш погляд, воно більшою мірою, ніж інші, дозволяє виділити основні інституційні ознаки.

Перш за все інститут — це «мовний символ». Численні автори справедливо визначають багатозначність цього терміна. Як уже підкреслювалося, під інститут можна підвести і державу, і сім'ю, і нрави, і організації. Й це, безумовно, правильно для більшості випадків, коли ставиться завдання виведення мікроявищ та процесів на макрорівень. Інстинкт — звичка — звичай— закон — лише деякі з ланцюжків приведення окремого до загального. За Дж.Ходжсоном [45, с. 44]: «Щоб побачити роль індивідуумів відносно інститутів, слід зосередитися на мікрорівні. Розгляд же інституту як соціально сконструйованого інваріанта — або емергентної властивості — становить підґрунтя вивчення макроекономічної динаміки та поведінки».

Далі, інститут— це «група суспільних звичаїв...». В інституціоналізмі терміни «інститут» та «інституція» часто різняться. При цьому під інституцією розуміють певні звички та звичаї, заведений у суспільстві ментальний порядок, тобто неписані правила, які формуються «знизу», від мікрорівня, а під інститутом— закріплення звичаїв та звичок на макрорівні у формі права та організації.

Принципово важливим у запропонованому У. Гамільтоном визначенні інституту є те, що він установлює «межі можливого» в діяльності економічних суб'єктів. «Причетність» до того або іншого інституту та

обмеженість сфер людської діяльності виступає основою стратифікації та отримання особливих форм доходів. Цей фрагмент у визначенні інституту для політекономії є найбільш значущим, оскільки зміщує акценти з факторного (неокласичного) обґрунтування отримання специфікованих доходів (рента, прибуток, заробітна плата, підприємницький дохід) в напрямку їх інституціонального обґрунтування.

Нарешті, у визначенні, що розглядається, звертається увага на те, що «світ звичаїв та звичок ...являє собою переплетіння та безперервну тканину інститутів». Тут під інститутом розуміється органічна єдність його форм, тобто об'єктивно дані для індивіда умови його існування, не тільки дещо існуюче поряд з ним, але й поза ним.

З викладеного випливає, що за всіх можливостей у використанні терміна «інститут» поряд з тим, напевне, можна сконцентрувати увагу на чотирьох ознаках інституту, які утворюють замкнене коло в його визначенні.

По-перше, у використанні поняття «інститут» опосередковано покладається логічна процедура виведення мікроявищ та процесів на макрорівень. Інститут завжди розглядається як результат соціалізації, суспільного визнання, незважаючи на те, чи визнається приватне — приватним, приватне — суспільним, суспільне — приватним або суспільне — суспільним.

По-друге, поняття «інститут» пов'язується з організаційним чи правовим оформленням забезпечених легітимністю явищ.

По-третє, і в економічному плані це головне, будь-який інститут — це сфера, а точніше, межі існування та підґрунтя отримання специфікованих, вменених форм доходу.

По-четверте, у будь-якому інституті ознака соціальності є домінуючою, але не позбавленою природних, психобіологічних засад. Будь-який з інститутів зі всією соціальною наповненістю тією самою мірою занурений до природних витоків, що і його носії. Без сумніву, зазначена особливість в інституціональному аналізі не виглядає прямолінійною. Так, Т.Веблен,

вибравши інститути (замість інстинктів) інструментом свого аналізу, принципово дистанціювався від впливового за його часів біологічного редукціонізму, підкреслюючи при цьому можливість адаптації інститутів до зміни середовища.

Визнаючи «інститут» як «стереотип думки», логічно відносити його до феноменів культури. На відміну від правил, які нав'язані зовні, інститути в інтерпретації Т.Веблена є результатом «освоєння» цих правил індивідами. Введення таких інститутів у економічну теорію було покликано, на його думку, необхідністю подолати гедоністичні забобони економістів, які природу людини вважали як дещо задане та незмінне і тому— для економічного аналізу — як фактор проміжний і в кінцевому підсумку «винесений за дужки». Для Веблена, навпаки, «економічна частка індивіда — це кумулятивний процес адаптації засобів до цілей, які самі кумулятивно змінюються в міру розвитку процесу. І сам індивід, і середовище його існування в кожний момент виступають продуктом такого процесу» [33, с.112].

На рівні прикладного економічного аналізу ця різниця значною мірою стирається. Якою б не була природа інститутів, у реальному сучасному житті вони набирають форму правових норм, традицій, неформальних правил, культурних стереотипів. При цьому «старі» інституціоналісти більш спираються на культурні норми та традиції, наголошуючи, що інститути не стільки обмежують, скільки спрямовують, полегшують та заохочують людську діяльність. Хоч інститути можуть застарівати, набуваючи, за Вебленом, «архаїчного» та «церемоніального» характеру, в цілому вони створюють ту соціокультурну тканину, без якої діяльність людини неможлива: інститути формують зв'язки між людьми, стирають відмінності в індивідуальній поведінці та, що головне, роблять поведінку індивіда зрозумілою та передбачуваною для інших. На відміну від Т.Веблена та його послідовників, «нові» інституціоналісти розглядають інститути як переважно

юридичні та неформальні норми, які утворюють рамки, обмеження для діяльності людини [55, с. 34].

Відзначаючи, що інституційні ознаки створюють «коло», маємо на увазі, що четверта й частково перша ознака (інстинкти, звички) вказують на психобіологічні коріння в методології інституціоналізму, власне — перша ознака (від звичок до ментальності) — соціологічні, друга ознака (право) — на юридичні, третя («вменені» доходи) — на економічні засади.

У цьому сенсі здається поверховою критика інституціонального напрямку через брак системності. Звичайно, коли його предметом вважається перетворення будь-якого явища або руху на формалізований, упорядкований процес з визначеною структурою відносин, ієрархією влади різних рівнів, дисципліною, правилами поведінки, на перший план висувається соціально-правова складова інституту. Це настільки доречно для політологічного дослідження, наскільки вузько для інституційного напрямку в цілому. Продовжуючи, можна відзначити, що в принципі у будь-якій критиці головним все ж залишається питання не про зайве, а про недостатнє. Така очевидна всеосяжність предмета інституціоналізму має у своєму підґрунті, скоріше, тяжіння до системності аніж «неправильну» методологію.

Знову повертаючись до наведеної структуризації поняття «інституту», слід зауважити, що в певному розумінні вона може бути вихідною в аналізі як загалом процесу інституціоналізації, так і у визначенні специфіки власне базисних економічних інститутів.

Під процесом інституціоналізації, очевидно, слід розуміти взаємообумовленість трьох його складових:

- 1) у короткостроковому періоді — декларування на законодавчому рівні певних (писаних) правил та норм поведінки економічних суб'єктів;
- 2) у довгостроковому періоді — легітимація, суспільне їх визнання;
- 3) закріплення цього визнання в «неписаних» правилах та рамках індивідуальної та суспільної поведінки.

З іншого боку, порівняння наведених у визначенні поняття інституту інституціональних рамок, у середовищі яких виявляється специфіка взаємодії економічних суб'єктів вже в першому наближенні дає підстави для характеристики особливостей власне базисних економічних інститутів. Акцентуючи увагу на тому, що інститути — це певні рамки, які структурують взаємодію економічних суб'єктів, на думку Д.Ходжсона [45, с. 48], може йтися про формальні, неформальні, та спонтанні рамки економічної поведінки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика інституціональних рамок

Критерії порівняння	Формальні рамки	Неформальні рамки	Спонтанні рамки
Структура	Правило	Правило чи норма	«Спільна стратегія»
Характер санкцій за невиконання наказів	Правові (адміністративна або кримінальна відповідальність)	Соціальні (остракізм, утрата репутації)	Санкцій немає
Де закріплені	Писане право	Неписане право	Інтуїція
Відносно кого діють	Усі індивіди	Дія обмежена рамками соціально однорідних груп або кола особисто знайомих людей	Ті, хто має достатню інформацію один про одного
Витрати на утримання рамок	Не залежать від учасників угоди і/або їх соціальної належності, визначаються лише ступенем ефективності державного втручання в процес специфікації і захисту прав власності	Мінімальні у випадку укладання угоди в рамках соціально однорідних груп або кола особисто знайомих людей, максимальні — в інших випадках	Немає — угода не оформлюється ані легальним, ані нелегальним способом
Сфери життєдіяльності за ступенем обмеженості рамками	Власність, праця, управління, влада	Влада, власність, управління, праця	Влада, управління, власність, праця

З наведеної порівняльної характеристики інституціональних рамок випливає можливість виділення серед різноманіття економічних інститутів базисних. Під базисними економічними інститутами слід розуміти обмежені певними рамками, правилами та нормами особливі сфери соціальних відносин, належність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом та виступає підґрунтям отримання специфікованих вменених доходів.

У контексті цього визначення висунемо припущення про наявність серед багатьох правил, норм, рамок, що регламентують економічну поведінку, чотирьох базисних економічних інститутів, взаємообумовленість яких формує інституційну підсистему економіки — власності, влади, управління, праці. Характеристика їх рефлексивних, парних та множинних взаємозв'язків загалом ставить предмет праці, але вже тут потрібно звернути увагу на методологічні можливості їх визначення як базисних інститутів.

1.3. Інститути в сучасному світі з позиції економічної теорії

У теорії суспільно-економічної формації традиційним є віднесення праці в її структурованості на «прості моменти» до сфери продуктивних сил, власності — до виробничих відносин, які визначають зміст економічного базису, влада розглядається як суттєвий елемент надбудови; за управлінням закріплюється роль опосереднюваного моменту між виробничими відносинами і надбудовою (господарський механізм).

Зазначене місце основоположних структурних елементів економічної системи в рамках формаційного підходу в неявній формі констатує їхню різнопорядковість, різнорівневість, з одного боку, а з другого — належність до різних галузей суспільних наук. Так, власність традиційно виступає центральним поняттям права, влада є базисною категорією для політології, управління розгортається в комплекс дисциплін менеджменту. Віднесення праці і власності до економічного базису, а відповідно, до предмета

політекономії також має обмежувальний характер: з нього, як правило, виключаються юридичні форми власності та техніко-організаційні прояви праці.

Подібні уявлення про місце власності, влади, управління, праці в структурі економічної системи, на наш погляд, збіднюють предмет теоретико-економічного дослідження. Скоріше за все, розгляд цих понять повинен виходити за межі поверхових інтерпретацій теорії суспільно-економічної формації в дусі триелементної схеми: продуктивні сили— виробничі відносини (економічний базис)— надбудова. Вихідною в теоретико-економічному дослідженні власності, влади, управління, праці повинна бути не констатація ступеня їхньої близькості до економічного базису (що заведено вважати ознакою віднесення до економічної категорії), а розгляд їх більш широко — як соціально-економічних інститутів. При цьому термінологічне заміщення «економічної категорії» на «інститут» не повинне сприйматися схоластичним нововведенням, і перш за все тому, що таке заміщення методологічно дозволяє «навести міст» від політекономічного до інституційного напрямку в економічній теорії.

У контексті цього визначення інституціональна теорія прав власності достатньо збігається з ідеологією історичного матеріалізму. Разом з тим багато в чому цей підхід прямо протилежний підходу К.Маркса. Якщо в марксистській теорії проголошується примат виробництва, то в теорії прав власності загальним знаменником, під яким підводиться аналіз як виробничих, так і розподільних відносин, виявляється сфера обміну. У визначеному змісті це повернення до домарксистської традиції в розумінні суспільних відносин як результату взаємних обмінів (у А.Сміта наприклад). Контрактний погляд на суспільство не залишає місця таким надіндивідуальним суспільствам, як класи і соціальні групи. Воно розпадається на безліч максимізуючих корисність індивідумів, які взаємодіють між собою за допомогою взаємовигідних, добровільних і здебільшого двосторонніх контрактів.

Концепцію трансакційних витрат було розроблено в працях Дж.Коммонса і Р.Коуза, яка вперше сконцентрували увагу економічної теорії на проблемі трансакцій. Загальне розуміння трансакційних витрат варіюється від вузьких визначень, що зв'язують дані витрати з окремими видами економічної діяльності, до широких, що підкреслюють інституціональну природу цього явища. Наприклад, Дж.Джоунс і С.Хілл визначають трансакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг і укладання угоди, що дозволяють сторонам дійти згоди. У.Ніколсон розглядає експліцитні трансакційні витрати у формі плати за послуги посередників і імпліцитні трансакційні витрати у формі витрат пошуку і збирання інформації. Існує і розуміння трансакційних витрат як психологічних витрат ухвалення рішення і висновки самої угоди [118, с. 79].

Основоположником сучасної теорії трансакційних витрат по праву вважається О.Уільямсон. Для пояснення своєї концепції він використовує ознаки обмеженої раціональності й опортунізму. Дані ознаки необхідні йому для обґрунтування центрального питання теорії трансакційних витрат — «виробляти чи купувати». (Фірма відмовляється придбати товар на користь власного виробництва, коли витрати виробництва нижче за витрати придбання на ринку і коли фірма не впевнена, що вимоги контракту купівлі будуть дотримані продавцем.) Він також підтримує погляд, що в трансакційних витратах слід виділяти дві складові.

Трансакційні витрати — це, по-перше, *ex ante* витрати, пов'язані зі складанням проекту договору, веденням переговорів і забезпеченням гарантій угоди, і, по-друге, *ex post* витрати, пов'язані з неефективною адаптацією і коригуванням договору, які виникають, коли реалізація контракту збивається з установленого курсу в результаті прорахунків у договорі, помилок, недоглядів і непередбачених зовнішніх впливів, а також витрати на керування економічною системою.

Трансакційні витрати елемент економічних витрат поряд із трансформаційними витратами, що є об'єктом аналізу в традиційній неокласичній теорії.

На думку Й. Барцеля, Д. Норта і Дж. Уолліса, це дозволяє, не розробляти нову теорію трансакційних витрат, а використовувати вже наявний аналітичний інструментарій, доповнивши його «витратами здійснення обміну». Більш того, це дозволяє розглядати не тільки взаємодоповнюваність трансакційних і трансформаційних витрат, але і їх замінюваності. Такий підхід дає можливість пояснити існування форм господарської чи діяльності взаємодії між економічними агентами, що не забезпечують мінімізації середніх трансформаційних витрат у довгостроковому аспекті (якщо мова йде про конкурентний режим функціонування економічної системи), і навпаки.

Трансформаційної слід вважати функцію якщо її здійснення спрямоване на зміну фізичних властивостей речі. Трансакційною вважається функція, якщо змінюються характеристики речі, що відносяться до прав власності. Таким чином, ресурси, зв'язані з реалізацією трансформаційної функції, утворюють елементи трансформаційних витрат, а ті ресурси, використання яких обумовлює зміна правових характеристик речі, формують трансакційну складову витрат виробництва.

Саме структура і динаміка трансакційних витрат визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій. Таким чином, не тільки технологія, але й інститути є джерелом економічного росту. Це дозволяє відповідним чином інтерпретувати отримані дані щодо динаміки трансакційного сектора економіки і зробити висновок: інвестиції в нові інститути аналогічні інвестиціям у нові технології. Разом з тим, з огляду на, що до складу інституціонального обрамлення входять неформальні правила, можна зробити висновки про ступінь «керованості» темпами економічного росту.

У подібному тлумаченні можна розглядати усі види взаємодії між людьми в термінах угоди чи переформулювати визначення трансакційних витрат таким чином, щоб з їхньою допомогою можна було аналізувати як різні господарські системи, так і процес переходу від однієї системи до іншої. В цьому контексті трансакційні витрати можна розглядати як цінність ресурсів, спрямованих на створення і використання інститутів. Якби інститути були вільними благами, то вони не мали би альтернативні витрати і не впливали б на ефективність розміщення обмежених ресурсів, що, у свою чергу, робило б безглуздою класифікацію трансакцій і визначення порівняльних переваг кожної з них.

Як уже відзначалося, поняття трансакційних витрат має ключове значення в неоінституціональній теорії, оскільки інститути в ній порозуміваються не через призму конфлікту класових інтересів, а з погляду можливостей економії на трансакційних витратах. При всій суперечливості даної тези варто виділити два принципово важливих моменти:

1) проблема трансакційних витрат поставлена в економічній теорії в явному виді, вбираючи в себе моменти невизначеності, протилежності економічних інтересів, особливості використовуваної технології, форми економічної організації і т.і.;

2) розроблений відповідний аналітичний інструментарій, без якого визнання існування того чи іншого явища не означає ще інтегрування його в теоретичну систему. Цю тезу важливо враховувати при виявленні паралелей у різних дослідницьких програмах.

Для обґрунтування феномена трансакційних витрат істотні два моменти: розбіжність економічних інтересів взаємодіючих один з одним агентів і феномен невизначеності. Невизначеність визначається через фрагментарність (і як правило, перекрученість) розташовуваної індивідами інформації й обмежених можливостей її переробки, якими вони (агенти) володіють. З огляду на наявність двох аспектів у поясненні трансакційних

витрат, їх можна інтерпретувати як витрати по координації діяльності економічних агентів і зняттю розподільного конфлікту між ними.

Саме трансакційні витрати є перешкодою для реалізації можливостей, що представлені як об'єкт дослідження в різних розділах економічної теорії.

1. Трансакційні витрати не дозволяють цілком вичерпати взаємні вигоди обміну, оскільки приходиться відмовлятися від споживання тих благ, що повинні бути спрямовані на дотримання умов обміну, так що блага далеко не завжди використовуються там, де вони мають найвищу цінність.

Інакше можна сказати, що вони перешкоджають реалізації більш сприятливих можливостей, тобто одержанню позитивного економічного прибутку.

2. Трансакційні витрати обмежують можливості реалізації принципу порівняльної переваги, що лежить в основі поділу праці (А.Сміт, Д.Рікардо) і торгівлі, у тому числі міжнародної, і, отже, економічного росту. Відповідно до теорії порівняльних переваг розходження в альтернативних витратах є підставою спеціалізації країн на виробництві того чи іншого набору благ і відповідно розвитку міжнародного поділу праці. Однак для реалізації даного принципу повинна бути встановлена ціна, що відбиває розподіл вигод від спеціалізації між учасниками обміну, а також сформульовані іншої умови передачі прав власності від одного об'єкта до іншого.

3. Крім того, вони перешкоджають пошуку нових, невідомих до деякого моменту можливостей використання відомих ресурсів чи відкриттю нових ресурсів при заданому наборі альтернатив їхнього використання. Слабке використання виділених можливостей зв'язане з тим, що підвищуються альтернативні витрати використання уваги для виявлення нових можливостей. У довгостроковій перспективі це виражається в повільному удосконалюванні технології розвитку уваги.

4. Нарешті, трансакційні витрати є перешкодою для зміни існуючих правил гри, виступаючи як витрати інституціональної трансакції. У більш загальному плані трансакційні витрати визначають напрямок

інституціональної трансформації. Прикладом є форми реакції на виникнення екстерналий як позитивних, так і негативних: збереження status quo, інтерналізація за допомогою ринкового обміну на основі первісної специфікації прав власності, установлення податків (субсидій), вертикальної інтеграції, використання правил відповідальності і т.п. Найбільш серйозні проблеми зв'язані з труднощами, що пов'язані з компенсаційними угодами в рамках процесу інституціональної трансформації.

Така інтерпретація трансакційних витрат дозволяє виявити функціональні залежності між ними й інститутами, а через них — між інститутами і добробутом. Двоїста основа трансакційних витрат указує на можливість існування неоднозначної залежності між ними й інститутами, оскільки інтереси однієї групи можуть полягати, по-перше, у підвищенні рівня невизначеності для інших, по-друге, в одержанні переваги в силі за рахунок інших, що дозволяє підвищити добробут без збільшення розмірів випуску продукту.

Аллокативна ненеutralність інститутів, досліджуваних на основі передумови про позитивний трансакційних витратах дозволяє показати істотні розходження в результатах і умовах використання дискретних інституціональних альтернатив.

Різноманітність підходів до аналізу трансакційних витрат служить об'єктом жорсткої критики. Наприклад, М.Олсон вважає, що в наш час існує дуже багато «шкіл трансакційних витрат», які надто вільно поводяться з даним терміном. Він пише, що дуже багато економістів змішують в одну купу всі вади ринку під абстрактною назвою «трансакційні витрати» [57, с.64].

Отже, можна констатувати, що на сьогоднішній день не існує як єдиного розуміння трансакційних витрат, так і їх трактування в контексті неокласичного напрямку. Одні визначення трансакційних витрат надто розпливчаті, інші заміняють уже існуючі в неокласичній теорії категорії. Наприклад, поняття витрат інформації посідає своє місце в неокласичній

доктрині передусім завдяки Дж.Стіглеру, тому таке «кровозміщення» трансакційних витрат з інформаційними не є коректним.

За всієї невизначеності підходів до трактування змісту трансакційних витрат, методологічна цінність використання цього поняття полягає в можливості розмежувати ринкові та ієрархічні відносини (ринок та організацію в Коузовому баченні природи фірми), з одного боку, а з другого (вже в трактуванні О.Уільямсона) — через знаходження єдиного для них підґрунтя (контрактні відносини) «вийти» на позасуб'єктність, «суб'єктне неіснування» феномену організації.

Під контрактом (п. 4 рис. 1.7) О.Уільямсон [34, с. 688—689] розуміє угоду між покупцем і постачальником, в якому умови обміну визначаються трьома факторами: ціною, специфічністю активів і гарантіями. (При цьому кількість, якість товарів чи послуг, тривалість контракту беруться як уже визначені.)

Контракти є неповними, якщо, по-перше, не можна передбачати всі непередбачені обставини, що матимуть до них стосунок у майбутньому; по-друге, деталі деяких з останніх неясні; по-третє, не можна досягти єдиної думки про природу майбутніх непередбачених обставин; по-четверте, неможливо дійти єдиного і повного розуміння характеру адекватних адаптацій до майбутніх непередбачених обставин; по-п'яте, сторони не можуть досягти єдиного розуміння щодо характеру непередбачених обставин; по-шосте, сторони не можуть досягти згоди в тому, чи відповідають використовувані заходи адаптації виниклим і раніше непередбаченим обставинам; і, по-сьоме, навіть якщо сторони можуть досягти повної згоди з питань як про характер виниклих і раніше непередбачених обставин, так і про використовувані заходи адаптації до них, то третя сторона (наприклад суди) може не поділяти цієї думки з жодного з даних питань, наслідком чого може стати дорогий позов між двосторонньо залежними учасниками контрактних відносин [34, с. 304].

Якщо для Р.Коуза контрактні відносини в сумі ототожнюються з ринком та протиставляються ієрархії як організаційній основі фірми, то в О.Уільямсона і ринок, і ієрархія— лише специфічні форми контрактації. Так, ієрархію (п. 5 рис. 7) він визначає через трансакції, які здійснюються «під дахом» об'єднаної власності (покупець і постачальник перебувають у рамках однієї фірми) і підпадають під адміністративний контроль («відносини адміністративного підпорядкування», включаючи директивне керівництво), тобто керуються за допомогою ієрархії. Контрактне право ієрархії засноване на розумінні того, що внутрішня організація є сама для себе остання інстанція для подачі апеляцій.

За такого підходу, як зазначає Д.Б'юкенен, економічна теорія все більше стає «наукою про контракти», а не «наукою про вибір» раціонального способу розподілу ресурсів, унаслідок чого в центрі її уваги повинен бути не суб'єкт господарювання, максимізуючий прибуток, а третейський суддя, «людина зі сторони», що намагається знайти компромісні рішення конфліктів у випадках виникнення претензій учасників угоди один до одного [27, с. 105].

Викладене передбачає висновок, що уявлення про «цілісну функцію фірми» чи «соціальну відповідальність корпорацій», власне кажучи, безпредметні: «фірма не є індивідумом. Це юридична функція, позначення процесу, у ході якого конфліктуючі цілі індивідумів приводяться до рівноваги в рамках контрактних установ. У цьому плані поведінка фірми стає подібною поведінці ринку, тобто є результативною складного врівноваження процесу становлення рівноваги цілей індивідумів» [85, с. 112].

За такого трактування усувається поділ мікроекономічного аналізу на теорію фірми (принцип максимізації прибутку) і теорію споживчого попиту (принцип максимізації корисності). Аналітична структура спрощується — принцип максимізації корисності набуває універсального значення. Цільова функція опиняється незалежною від того, де відбувається діяльність людини. Цим закладаються загальні методологічні підвалини вивчення економічних

організацій, структура та функціонування яких виводиться із взаємодії їх членів, котрі дбають про свої власні інтереси [85, с. 124].

Цей мікроаналітичний підхід знайшов своє відображення в ряді важливих ідей щодо економічної організації (п. 6 рис. 1.7). Отже, можна відзначити, що потреби теорій економічної рівноваги і нерівноваги різні. Традиційна економічна теорія затверджує достатність системи цін як джерела інформації для вибору економічної поведінки, і для умови рівноваги це цілком правильно. Однак в умовах нерівноваги винагорода переміщується в напрямку отримання інформації з інших джерел, ніж ціни й обсяги власного продажу.

В інституціональному визначенні організацією називають систему свідомо погоджених дій чи сил двох чи більше осіб. Найважливіший елемент у цьому визначенні — погодженість. Це означає, що ті, хто причетні до організації, згодні відмовитися від особистих цілей чи завдань і підкорити свою діяльність цілям організації. Усі вони працюють в ім'я загальних цілей, тобто їх дії узгоджені. Спонукальні мотиви — це ті засоби чи стимули, за допомогою яких досягається погодженість, тобто ті чи інші засоби та стимули, що спонукають окремих особистостей відмовитися від особистих цілей і з більшим чи меншим бажанням підкоритися цілям організації.

Ступінь ієрархічності організації звичайно оцінюється з погляду механізму прийняття рішень. Там де відповідальність за адаптацію закріплена за одним чи кількома економічними агентами, ступінь ієрархічності відносно велика. Там же де, навпаки, аналогічні адаптації починаються індивідуальними агентами або підлягають колективному утвердженню, ступінь ієрархічності незначна.

Контрактність та ієрархічність організації, з одного боку, а з другого — її забезпеченість правами власності (п. 2, 4, 5, 6 рис. 1.7) слід вважати вихідними характеристиками в сучасному визначенні інституціонального змісту корпорації (п. 7 рис. 1.7).

За Д.Гелбрейтом [53, с. 114], небагато знайдеться досліджень більш марних, ніж праці, які присвячені сучасній великій корпорації. Причини тут ясні: те, що є, підмінюється яскравою картиною того, що повинно бути. У результаті погоня за примарою виключає можливість аналізу реальної дійсності.

У підґрунтя політекономічних визначень змісту корпорації покладається юридичне уявлення про неї. Остання покликана здійснювати господарські операції в такий самий спосіб, як би це робив одноосібний підприємець, до того ж вона наділена здатністю акумулювати і застосовувати капітали кількох чи багатьох осіб. Тому корпорація спроможна ставити перед собою такі завдання, що не під силу будь-якій окремій особі. Корпорація обособлює інтереси тих, хто постачає її капіталом; обмежуючи їхню відповідальність сумою первісного вкладу, вона забезпечує їм право голосу в справах підприємства й у визначенні прав і обов'язків директорів і посадових осіб, надає їм можливість пошуку захисту в судових інстанціях. Якщо абстрагуватися від її здатності мобілізувати капітали і меншої залежності від тривалості активного життя окремої особи, то за характером функцій корпорація зовні нічим не відрізняється від підприємств, що належать одній особі чи групі осіб (товариствам). Її ціль, як і ціль цих підприємств, полягає в тому, щоб вести справи на тих самих умовах, що й інші підприємства, «продукуючи» прибуток для власників.

Еволюційна економіка стверджує, що концепція специфічності людського капіталу — центральна для розуміння функціонування фірми як оберігача знань. Однак для цього розуміння ідею «специфічності» потрібно уточнити і пов'язати з більш ширшим контекстом, в якому визначаються квазіренти різних типів продуктивних знань. Так, наприклад, «ризики угоди», які постають перед фірмою, що вдається до новацій, охоплюють можливість того, що кілька ключових працівників одночасно підуть з неї і знайдуть фірму-конкурента. Взяті кожен окремо, ці працівники-можуть бути міцно пов'язані спеціалізацією людського капіталу для трансакцій з першим

новатором. Проте якщо розглядати їх як сукупність, свобода дій групи може бути набагато більшою. «Специфічність» інвестицій, про які йдеться, виявляється не щодо типу трансакцій як такого (тобто щодо трансакцій з першим новатором), але скоріше в контексті, забезпеченим новатором. Якщо водночас можна змінити достатню частину контексту, то новатора можна обігнати.

Висновки до 1 розділу

З точки зору еволюції предмету, і з точки зору еволюції методу інституціональної теорії в ній чітко простежується певний розрив та протиставлення «старого» і неоінституціоналізму. На відміну від неокласичної доктрини, яка розглядала економічну систему як механічну сукупність ізольованих друг від друга індивідів (атомізм) та дотримувалася позиції, що властивості системи є вторинними відносно властивостей її елементів, інституціоналізм базується на методології холізму, згідно з яким вихідним пунктом в аналізі постають не індивіди, а інститути. Іншими словами, характеристика індивідів виходить із характеристики інститутів, а не навпаки. Самі ж інститути виводяться через ті функції, які вони виконують у відтворенні системи відносин на макрорівні.

Якщо у «старому» інституціоналізмі превалює в більшості випадків емпіричний погляд на складові економічної системи (бездіяльний клас, абсеінтична власність, зріла корпорація), то неоінституціоналізм в центр уваги покладає взаємодію між елементами системи. Тим чином, система з позицій неоінституціоналізму визначає властивості елементів, але не абсолютно, а відносно. В свою чергу, властивості системи (інститутів) не тільки вбирають в себе характеристики домінуючих її елементів, але й мають особливі властивості, які не представлені в жодному з цих елементів.

Неможливо не звернути увагу на три принципові відмінності в колі предмету «старого» та «нео» інституціоналізму.

В контексті цього визначення слід висунути припущення про наявність серед багатьох правил, норм, рамок, що регламентують економічну поведінку, чотирьох базисних економічних інститутів, взаємообумовленість яких формує інституційну підсистему економіки — власності, влади, управління, праці.

РОЗДІЛ 2

БАЗИСНІ ЕКОНОМІЧНІ ІНСТИТУТИ В ЕКОНОМІЦІ КАТАСТРОФ

2.1. Відносини та права власності

Очевидно, немає в суспільствознавстві поняття, якому приділялася б більш пильна увага, а теорія питання мала б виток та системне оформлення з часів римського права, усякий раз висуваючись на перший план у період найвідоміших історії соціальних реформацій. Деякі з хрестоматійних визначень поняття власності, які сприйняті та конкретизовані інституціональною теорією, наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

ХРЕСТОМАТІЙНІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ВЛАСНОСТІ

Джерело	Визначення власності
Римське право	Право споживати річ і зловживати нею, наскільки це допускає зміст права
Французька конституція 1793 року, (у дальшому тлумаченні — кодекс Наполеона)	Власність є право користуватися за своєю волею своїм майном, своїми доходами, плодами своєї праці і промислу
Прудон	Право здійснювати владу, панувати над річчю.
Гегель	Особа вкладає свою волю в річ — ось що становить зміст поняття власності, і все інше є саме його реалізація
Маркс	Власність означає ...ні що інше, як ставлення людини до її природних умов виробництва як до належних йому, як до своїх

Безумовно, має рацію Маркс, коли під власністю розуміє не стільки вольове відношення «людина-річ» (процес і стан привласнення), скільки, насамперед, відносини між носіями волі (процес відчуження і стан відчуженості). Відгородити річ від прояву чужої волі за допомогою різних форм відчуження — вихідне відношення власності, на базі якого тільки й

може виникнути те основне вольове відношення власності, про яке говорить Гегель.

Це зовсім не означає, що Гегель обмежує визначення власності ставленням людини до речей. Уже Локк, а особливо Гегель, характеризували власність і як певне особливе, як правове, суспільне ставлення людей один до одного. Помилково, отже, бачити, що принципова відмінність марксистської теорії власності від філософії права власності, за Гегелем, полягає просто в переході до розгляду приватної власності як суспільних відносин. Головне тут у тім, що замість обґрунтування «природності», «розумності», «неминучості», «вічності» приватної власності К.Маркс висунув положення про історичну обмеженість приватновласницької системи.

Використання К.Марксом поряд з «виробничими відносинами» терміна «відносини власності в їх реальній формі» мало свій особливий зміст. Так, наприклад, основна прудонівська ідея у вирішенні питання про історичність відносин власності зводилась до того, що в сучасному йому суспільстві існує власність: одні люди мають велике багатство (землі, знаряддя праці і т. д.), інші— невелике, або зовсім нічого не мають. Це кричуща несправедливість, тому потрібно знищувати власність взагалі. Оголосивши буржуазну власність крадіжкою, величезним злом, Прудон протиставив їй не яку-небудь іншу історично визначену форму власності, а рівне для всіх володіння. Він уважав «сумною оманною» неможливість існування суспільства без власності і засуджував «всі комуністичні теорії» (Сен-Сімона, Фур'є та ін.) за те, що в їх підґрунті лежить принцип власності, пов'язуючи майбутнє суспільства зі знищенням усілякої власності. Критика такого роду уявлень потребувала, звичайно, акцентування уваги на терміні «власність». Необхідно було разом з тим пояснити, що власність є історичною категорією, і не самостійною, а залежною від суспільних виробничих відносин. «В кожному історичному епоху власність розвивалась по-різному, — відповідав в 1847 р. К.Маркс Прудону,— і за зовсім різних суспільних відносин» [21, т. 4, с.168].

Якщо предметом полеміки Маркса з Прудоном є проблема історичності відносин власності, то, на думку В.П.Шкредова [61, с. 59], принципові відмінності дослідження природи власності між Гегелем та Марксом мають методологічний характер. Вони виявляються в тому, що якщо К.Маркс відштовхується від товару як матеріального предмета, то Гегель починає «Філософію права» з абстрактного визначення власності як наявного буття вільної волі індивідуума. У «Капіталі» товар в жодному разі не визначається виходячи з того, який стосунок до нього як до речі має свідомість і воля людей. Навпаки, у «Філософії права» зовнішні людині речі (товар також може загально подаватись і таким чином) із самого початку у своєму істотному визначенні пов'язуються зі свідомо-вольовим ставленням до них людини. Саме воля, за Гегелем— початковий пункт перетворення особи в приватного власника, а зовнішніх предметів — в об'єкти цієї власності.

Як зазначає Гегель, підґрунтя права — духовне, його початковий пункт— воля, субстанцію якої становить свобода. Якщо перефразувати цей вислів, «перевернувши» у вихідному пункті ідеальне на матеріальне, то можна сказати так: підґрунтя економіки— матеріальне, її початковий пункт— товар (вартість), субстанція якого міститься у виробничій (недуховній) праці.

За допомогою яких же категорій розгортається в «Філософії права» система власності? На першому логічному рівні абстрактного, або формального, права основні визначення власності виражаються категоріями відчуження. Перше безпосереднє визначення власності, будучи водночас першим моментом реалізації свободи особистості, становить привласнення, тобто перебування речі в зовнішньому володінні особи, її перетворення в предметну сферу виявлення вільної волі. Вступаючи у відносини власності, людина «переробляє» річ у свою, «привласнює» її собі. Привласнення, з одного боку, означає, що річ стала предметною сферою виявлення волі винятково цієї особистості, з другого— ця сама річ не може одночасно бути об'єктом, в який вкладається воля інших людей. Річ, таким чином, стає, за визначенням Гегеля, тією «серединою», за допомогою якої вільні і водночас

самостійні, незалежні один від одного люди «змикаються між собою», тобто привласнення речі виражає визначене загальне ставлення.

Для першого визначення приватної власності характерні два моменти. По-перше, вільно виражений намір особи перетворити яку-небудь річ в свою. По-друге, втрата відповідною річчю її зовнішньої незалежності, оскільки вона стала предметною сферою виявлення волі даного суб'єкта. Як власність це ставлення особи до речі припускає визнання з боку інших індивідуумів. Не всяке, відповідно, оволодіння річчю є, за гегельським визначенням, власністю. Таким воно стає, лише будучи загально визнаним, тобто опосередкованим ставленням людей один до одного.

Ось найпростіше визначення «привласнення», в якому нерідко розглядається істотний «економічний» момент власності як категорії політичної економії: «Привласнити собі ...означає ...маніфестувати верховенство моєї волі відносно до речі» [21, т. 2, с.46]. Це — стосовно до приватної власності. Якщо ж мати на увазі інші форми власності, то привласнення буде полягати в перетворенні речі в об'єкт волі якого-небудь колективу або в об'єкт державної волі і т. д. У цьому волевому моменті і полягає специфічна визначеність привласнення.

Суттєвим моментом власності є й зворотний бік привласнення— відчуження, яке полягає у волевиявленні, у тому, що річ перестає розглядатися як «моя», тобто власник чи відмовляється від речі взагалі (вона стає безхазяйною), чи надає її волі іншої особи. Тут на перший план виходить характеристика вольового моменту (Гегель), яким відчуженість відрізняється від економічних форм переходу речей від однієї особи до іншої, наприклад товарного обміну, де істотним є не волевиявлення сторін, що обмінюються, а перетворення товару в гроші і навпаки, тобто первинним стає не волевий, а власне економічний, матеріальний момент (К.Маркс).

З погляду Гегеля, у договорі кожен своєю волею і волею інших, тобто за допомогою загальної волі, обопільного волевиявлення сторін, припиняє своє буття як власника (однієї речі) і стає ним (відносно до іншої). У договірному

плані власність виступає, таким чином, як «буття для іншого», а саме— для волі іншої особи. Тут знову власність в її опосередкованому визначенні невід’ємна від свого початкового пункту— волі. Товар як буття для другого у своєму розвиненому вигляді постає не як буття для волі іншого товаровласника, а як буття іншого товару — грошей. Це економічні відносини, і здійснюються в процесі товарного обміну. Що ж стосується зміни власників за допомогою договору, то ці відносини виражають товарний обмін з вольової, юридичної сторони.

В гегелівських визначеннях договору і приватної власності як вільної і повної влади однієї особи над належними йому речами насправді відображена вольова сторона товарного виробництва, розвиток якої об’єктивно передбачав свободу дій власників засобів і продуктів праці. Отже, якщо застосувати дані Гегелем визначення власності до сфери виробництва, то вольова складова власності (як особливі вольові суспільні відносини) може бути популярно виражена формулою: кожний виробляє «що, як і скільки хоче». Цим самим і виражається «особливість» товаровиробника як приватного власника.

Разом з тим з позицій марксизму «привласнення за допомогою відчуження є основна форма такої суспільної системи виробництва, абстрактнішим виразом якого є мінова вартість». Цей висновок, наділяючи власність лише історизмом особливої форми поза загальним змістом, потребує певної конкретизації. Справді, жоден товар не може перебувати у вартісному виразі без того, щоб не стати об’єктом власності. Чи означає це, що вартість є «єдине цивільне буття власності, логічний вираз, в якому власність уперше набуває суспільного змісту і здатність передаватися від одного до іншого?» [21, т. 1, с. 394].

А спадкування чи дарування? «Вартість без власності», безумовно, неможлива, але власністю поза вартісними формами достатньо насичена практика. У цьому розумінні сучасний «комуністичний маніфест» мав би ставити завдання щодо ліквідації капіталу зі значно меншим розмахом і

запасом ліквідації відносин власності, чим це мало місце у вітчизняній історії. Водночас реалізація «капіталістичного маніфесту» справді має потребу у великому масиві інституціональних перетворень і насамперед у сфері відносин власності. У національній економічній політиці перехідного періоду сказане досить рельєфно було проілюстровано практикою цінової лібералізації на фоні повільної трансформації базисних економічних інститутів.

Слід також при цьому зауважити, що сучасне поширення використання одного з вихідних посилянь неокласики про обмеженість ресурсів у тому розумінні, що обмеженість блага робить його об'єктом відчуження і, як наслідок — власності, достатньо привабливо, але не завжди точно. Обмеженість — це не стільки «природна передумова» власності, скільки її соціальний результат.

Уже з розгляду розбіжностей між Гегелем та Марксом відносно визначення поняття власності можна зробити висновок, що за всієї єдності позицій щодо суті відносин власності Гегель концентрує увагу на суб'єктному, вольовому аспекті їх змісту, а К.Маркс — на об'єктному, товарно-вартісному. При цьому за вихідні категорії беруться привласнення та відчуження.

Повнота відчуження може бути інтерпретована не тільки з економічних, а й із психосоціальних позицій. У «Святому сімействі» Маркс достатньо позитивно оцінює вихідне посилення Прудона в аналізі власності через єдність та протиставлення відчуження і привласнення: «уявлення про «рівне володіння» є політико-економічним, тому що власність для людини як предметне існування людини є водночас наявне існування людини для іншої людини, є його людське ставлення до іншої людини. Повне відчуження у даному разі зникається з безпосереднім привласненням» [21, т. 2, с. 46—47].

Власність як відносини між людьми з приводу відчуження-привласнення речей, як послідовна зміна процесу відчуження на стан привласнення з наступним переходом у процес привласнення і стан відчуженості з

урахуванням визначень, розглянутих у табл. 1, може бути рефлексивно, як «власність у собі» згорнуте в інше: «власність є відносини з приводу виняткового права суб'єкта привласнення на дії з відчуженим об'єктом». Структуруючи останнє визначення, ми виділяємо в ньому такі ключові компоненти: виключність, право, суб'єкт, дії, об'єкт

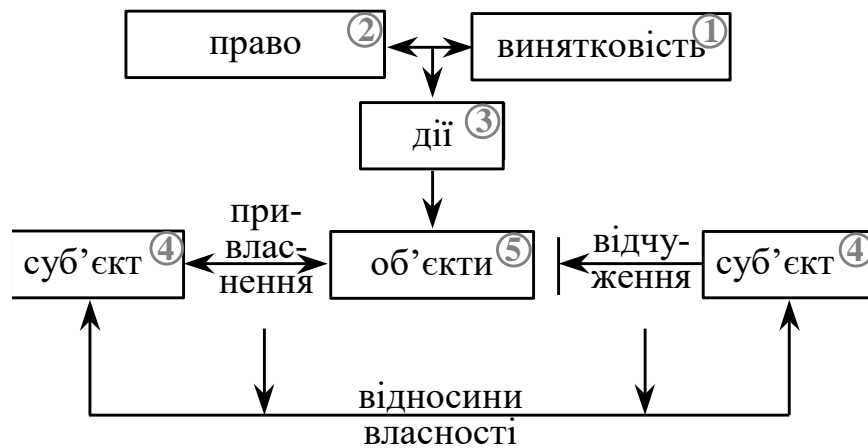


Рис. 2.1. Структуризація визначення відносин власності

При цьому перший компонент рис. 2.1 — «винятковість» — характеризує результат і міру відчуження, другий — «право» — закріплює стан привласнення, третій — «дії» — забезпечує реалізацію цього стану через процес привласнення, у четвертому («суб'єкт») цей стан набуває персоніфікованих форм, а в п'ятому стан відчуженості від вияву зовнішньої волі досягає повноти, яка й фіксується терміном «об'єкт».

Неважко в розглянутих компонентах структури відносин власності знайти зв'язок з інституціональними ознаками. Так, у винятковості суб'єкта власності слід розуміти суспільне (закріплене в звичаях чи ментальності) визнання її соціальності (приватної власності бути приватною або перетвореною у суспільну, як і навпаки, суспільної — залишатися нею або бути роздержавленою, десоціалізованою). Юридична форма власності змикається з її інституціонально-правовою детермінантою. Економічна реалізація власності інституціонально обмежена одержанням відповідних доходів, а належність

об'єктів у формі ставлення до них як до своїх, також інституціонально задається на психобіологічному рівні.

Сказане, про інституціональні ознаки власності, власність як базисний економічний інститут, можна ілюструвати табл.2.2.

Таблиця 2.2

Зв'язок інституціональних ознак та компонентів відносин власності

Інституціональні ознаки / Компоненти власності	Соціалізація	Правове закріплення	Економічна реалізація	Психобіологічні основи
Винятковість				
Юридична форма				
Економічна реалізація				
Приналежність об'єкту				

Здебільшого типологізація власності проводиться за критерієм єдності і розриву праці і власності. За цією ознакою приватна власність протиставляється суспільній, і, таким чином, дослідження більш конкретних форм власності, які опосередковують ці типи, набуває лише прикладного економіко-юридичного значення, оскільки політекономічний зміст власності з'являється вже заданим на родовому рівні.

І методологічно, і історично, і ідеологічно для приватної власності такий підхід правомірний. Що стосується суспільної власності, то кожна з її теоретичних конструкцій на практиці зводить її або до нічиєї, або до власності державної. Тому з теоретико-економічного погляду більш значний інтерес являє покомпонентна класифікація форм власності.

Кожний з відзначених на схемі, зображеній на рис. 2.1 компонентів у структурі власності проявляє себе через різноманіття своїх форм. Так, теза про винятковість (п. 1 рис. 2.1) уже передбачає винятковість або права власності, або її суб'єкта, або дій, або об'єкта власності, а можливо, всього

одночасно. Своєю чергою, скажімо, винятковість права власності може бути повною або обмеженою. Міру винятковості далі можна розглядати в економічному (за аналогією з типами монополізації) чи в правовому аспектах. В останньому разі може йтися, наприклад, про права власності, що впливають з доручення, угоди, договору і т. ін.

Винятковість, яка особливо властива приватній власності, має два поведінкових наслідки, яким інституціональна теорія надає кардинального значення і з якими вона зв'язує вирішальні переваги приватновласницького правового режиму [85, с. 48].

По-перше, винятковість права припускає, що на власникові і тільки на ньому сконцентровано всі позитивні й негативні результати здійснюваної ним діяльності. Тому він виявляється зацікавленим у максимально повній її специфікації під час прийняття рішень. Це — найважливіший економічний стимул, що забезпечує ефективність прийнятих рішень (у сенсі переваги позитивних наслідків над негативними), сприяючи тим самим підвищенню добробуту суспільства: «Чим конкретніше права приватної власності, тим тісніше відносини між добробутом індивідуума й економічними (соціальними) наслідками його рішень. Як результат, тим сильніше для нього стимул ураховувати ті вигоди чи той збиток, що його рішення приносять іншим індивідуумам» [85, с. 54].

По-друге, винятковість передбачає, що в процесі обміну річ буде передана тому економічному агентові, що запропонує за неї найвищу ціну (тобто для кого вона являє максимальну цінність). Тим самим забезпечується ефективна алокація ресурсів, оскільки в ході обміну вони переміщатимуться від менш продуктивних уживань до більш продуктивних, від осіб, що менше їх цінують, до осіб, що цінують їх більше. Захист системи приватної власності базується саме на цих «аргументах від ефективності». У цьому інституціональному розумінні найважливішою умовою ефективного функціонування економіки є можливість «... виключити інших з вільного

доступу до ресурсу і на цій основі специфікувати права власності на нього [85, с. 56].

Другий компонент у визначенні інституту власності (п. 2 рис.2.1) — її права, по суті, змикається з першим.

Права власності мають свої особливі засади класифікації. Насамперед має йтися про права на винятковість, на дії (правоспроможність), на об'єкт власності. Далі можна казати про юридичні й комерційні права, про специфікацію та розмивання останніх тощо.

Інституціональна теорія прав власності виходить із базового уявлення про те, що будь-який акт обміну є, власне кажучи, обміном пучками правомірностей: «Коли на ринку укладається угода, обмінюються два пучки прав власності. Пучок прав, звичайно, прикріплюється до визначеного фізичного блага чи послуги, але саме цінність прав визначає цінність: товарів, що обмінюються, питання, що належать до формування й структури компонентів пучка прав і передують іншим питанням. Економісти зазвичай приймають пучок прав як даність і шукають пояснення, чим визначаються ціна й кількість товару, що підлягає обміну та до якого належать ці права» [85, с. 58]. З цього трактування випливає, що товар — це визначена сума не тільки фізичних характеристик, але також зв'язаних з ним прав і юридичних обмежень. Тому цінність товару (і його грошовий вираз) визначається сукупністю всіх цих факторів. Чим ширше набір прав, пов'язаних з даним ресурсом, тим вище його корисність.

Отже, у центрі уваги економіко-правового (інституціонального) підходу до визначення прав власності була (з часів римського права) та залишається проблема можливостей та меж специфікації та розмивання цих прав.

Однак, коли яке-небудь поняття визначається як «сума», «сукупність», «агрегат», завжди є небезпека розчинити їх зміст у переліку складових частин, «потонувши» в їх кількості, на що звертається увага в табл. 2.3.

Можливості суміщення триади та пучку прав власності*

Елементи триади прав власності	володіння	розпорядження	користування
Складові пучку прав власності			
володіння	+		
користування			+
управління		~	
право на дохід	~		~
право на «капітальну вартість»		+	
право на безпеку	~		
право на спадщину			~
безстроковість			~
заборона шкідливого використання			+
відповідальність	~		
залишковий характер	~		

«Єдине й неподільне» право не більше, ніж деяка ідеальна конструкція. Розщеплення права власності на окремі правомірності не є щось надзвичайне, а нормальна практика, а тому на цій підставі робити висновки про ерозію приватної власності не є виправданим. Насправді, зрозуміло, мають місце процеси як обмеження, так і розщеплення прав власності. І те, і інше вносить динамічний елемент в усталену систему відносин власності. Але між ними є принципові розбіжності. По-перше, «відпучковування» окремих правомірностей відбувається у формі двостороннього добровільного обміну, з ініціативи самих власників, тоді як обмеження накладаються, як правило, державою в примусовому порядку. По-друге, процес розщеплення має під собою передавання правомірності іншій особі, тоді як обмеження мають негативний характер хоча б тому, що правоспроможність на визначений спосіб використання ресурсу не привласнюється державою, а взагалі вилучається з обігу [85, с. 48].

Третім компонентом у визначенні інституту власності (рис. 2.1), який уже на формально-логічному рівні виводиться з другого— прав власності, є «дія», економічна реалізація власності.

Розпорядження як визначення долі об'єкта власності, як забезпечення зміна чи припинення умов користування, перебуває в іншому змістовому ряду, ніж володіння. Якщо володіння — неповна форма, то розпорядження— функція власності. На відміну від них, користування варто розглядати як процес споживання корисних властивостей об'єкта власності. Взаємозв'язок володіння, розпорядження і користування подано на рис. 2.2.

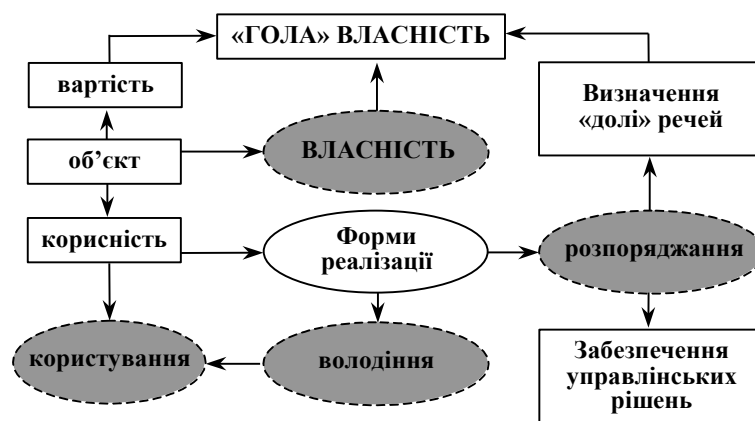


Рис. 2.2. Взаємозв'язок форм економічної реалізації власності

Зупинившись на окремих аспектах правоможностей володіння, розпорядження, користування, відзначимо таке.

Оскільки володіння визначається як «більш проста» категорія, ніж власність, «у більш розвинуті суспільстві вона виступає як більш просте відношення організму, що розвивається» [21, т. 12, с.728].

Форми володіння виявляються в усіх фазах відтворювального процесу і характеризують специфіку «неповного» привласнення кожного з факторів та результатів виробництва (рис. 2.3).

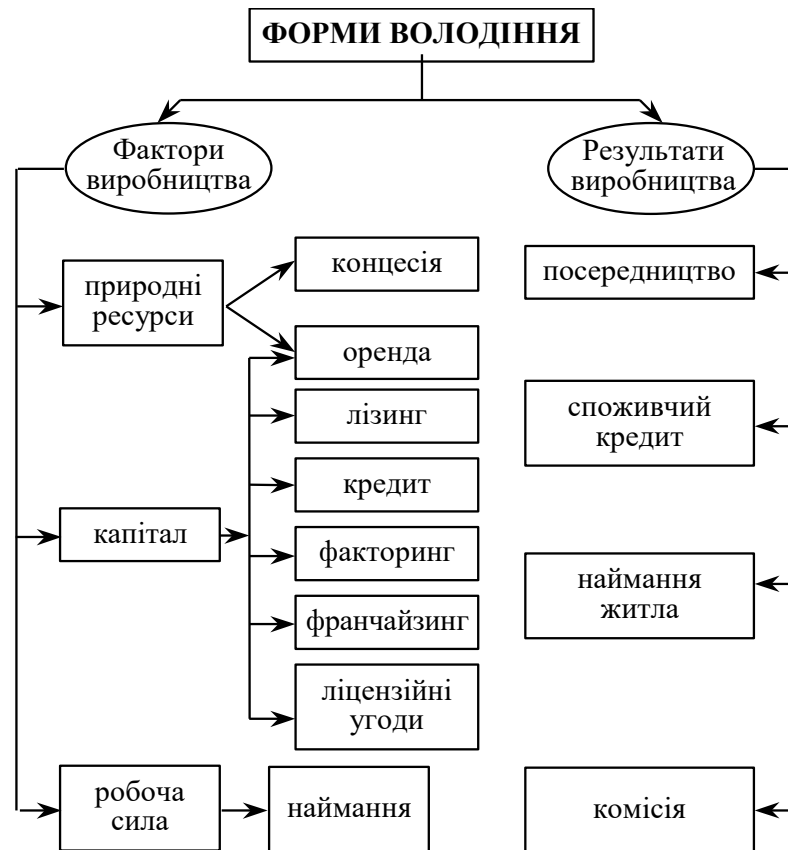


Рис. 2.3. Основні форми володіння факторами та результатами виробництва

Як і для найпоширенішої форми володіння — кредиту, у цілому відносини володіння характеризують ознаки терміновості, платності, повернення. Розрив повної власності на її титул («голу власність») і володіння завжди пов'язане з розривом функцій розпоряджання на два складники розпоряджання «голою власністю»: «тримання» титулу власника (власність на вартість) і фактичне термінове розпоряджання реальним об'єктом володіння. При цьому, якщо відокремлення «голої» власності від володіння завжди супроводжується відокремленням розпоряджання (об'єктом власності розпоряджається власник), то відокремлення розпоряджання зовсім не обов'язково завжди перетворює його суб'єкта у власника. Формула володіння: «від свого імені і за власний кошт» відрізняється більш змістовною конструкцією, ніж формула відособленого розпоряджання, де допускаються варіанти і «свого», і «чужого імені» за однозначно «чужого кошту».

Слід також зазначити двоїстий характер розпорядження. З одного боку, це одноразовий акт як віддавання розпорядження щодо долі речі, з іншого — це «тримання» долі речі у своїх руках (перебувати в розпорядженні). Зазначена двоїстість, досягаючи розриву і зовнішнього протиставлення, є підставою як логічного, так і практичного переходу розпорядження, а отже, і власності, у владу й управління.

2.2. Інституціональний зміст та форми прояву владних відносин

Якщо інститут власності для економічної теорії дійсно є базисним і за тим значенням, що приділяється власності як інституціональній підставі одержання специфікованого доходу прибутку, і взагалі за тим інтересом, що виявляється до неї з боку економічної науки, то зовсім протилежне можна сказати про феномен економічної влади. Відносно рідкі згадування про неї у зв'язку з розглядом майнових чи управлінських відносин лише підкреслюють уявлення про економічну владу як про несамостійний, похідний економічний інститут.

Між тим поняття влади було та залишається базовим як для всіх соціальних наук у цілому (Б.Рассел), так і для економічної теорії та практики, як однієї з їх основних гілок. Для В.Ойкена першим завданням національної економіки є відкриття конкретних фактів, які обґрунтовують економічну владу, та дослідження реального впливу економічної влади» [53], а Д.Гелбрейт узагалі вважає цю проблему величезною чорною діркою ортодоксальної економічної теорії [53, с.84].

У найзагальнішому етимологічному та кратологічному визначенні влада (англ. право керування — power, authority; панування— rule; амер.— branch; грец. kratos; лат. — auctoritas, imperium; нім. — Macht; ісп. — poder; італ. — domino, potere; фр.— pouvoir; португал. — poderio)— це:

1) здатність, право і можливість визначати, впливати на поведінку, поводження і діяльність, вдачу людей за допомогою різного роду засобів — закону, права, авторитету, волі, суду, примусу тощо;

2) політичне, економічне, ідеологічне, психологічне тощо панування над людьми, їх спільнотами та організаціями [41, с. 13].

Різним питанням аналізу влади, її класифікаціям приділяли увагу Платон, Аристотель, Гоббс, Локк, Монтеск'є, Гегель, Маркс та багато інших мислителів.

Так, Т.Гоббс визначав владу як засіб досягти блага в майбутньому. А.Гамільтон під владою розуміє здатність або дар що-небудь здійснювати. Для М.Вебера влада є можливість індивіда здійснювати свою волю всупереч опору інших. Т.Парсонс пише, що влада дає можливість одній людині змусити іншу робити те, що він за своїм бажанням не зробив би. Ф.Ніцше взагалі стверджує, що істинний принцип є воля до влади.

Подібні визначення влади в площині ієрархії, панування і підкорення поділяють не всі дослідники даної проблеми. Так, Б.Рассел дає формулювання влади, яке ніяк не пов'язане з примусом. Тобто влада може бути визначена як виробництво навмисних результатів. «А» володіє більшою владою, ніж «В», якщо «А» досягає множини навмисних результатів, а «В» лише небагато. За всіх позитивів подібних припущень, до якої сфери відносин ми не звернулися б, влада все ж таки завжди зводиться до підкорення або нав'язування волі одних людей іншим людям.

Серед багатьох класифікацій влади (і перш за все політичної) М.Вебер виділяє три її типи, в яких уже «проступає» інституціональна змістовність: традиційну, харизматичну і легальну. Зрозуміло, цей підхід має достатньо універсальний характер, однак те, що за різних історичних умов можуть існувати різні ознаки, вияви, сполучення зазначених типів, що виявляють себе неоднаково у функціонуванні й динаміці самої влади, не заперечує можливостей його застосування [31].

Характеризуючи традиційну владу, М.Вебер виділяє такі її види:

1) патріархалізм (вид, характерний для родових відносин, який означає фактично повну залежність володарів від традицій, що існували);

2) патримоніалізм (вид, що відрізняється від підкорення традиціям вияву волі володаря, що виникає зі створенням управлінського апарату й армії, залежних від володаря і які утримуються за його кошт);

3) султанізм (вид, що означає повну свободу володаря від традиції, його необмежене свавілля; жорстко централізована влада передається в спадщину; вид влади, типовий для країн Сходу);

4) феодалізм (як вид влади, характерний для Заходу, за якого з місцевої знаті формується коло осіб, що виконують владні функції, але не потребують спеціальної оплати). За таких умов відбувається децентралізація влади, і сильна місцева влада — великі землевласники фактично відіграють роль посередників між владою в центрі і підданими на місцях [32].

Харизматична влада — влада, заснована на «надприродних», надзвичайних здібностях володаря, його особистості. Як приклад такого роду володарів М. Вебер називав племінних вождів, суддів далекого минулого. Він вважав, що цей вид влади може виникати в будь-яких історичних обставинах.

І, нарешті, власне легальна влада. Вона притаманна більш цивілізованому етапу суспільного розвитку, коли виникають норми, (інститути), що регулюють у державі відносини панування і підпорядкування. Основним законом у такій державі є конституція.

Найчастіше у підґрунтя різних класифікацій влади, як уже зазначалося, покладаються ознаки (докорінні розбіжності) історичного характеру, сфери суспільства, суб'єкти влади, рівні, регіони, як і власне самі ключові характеристики тієї чи іншої конкретної влади.

Так, наприклад, у теорії влади виокремлюються такі концепції влади:

1) біологічна: в рамках якої феномен влади пояснюється з біологічного погляду. Слідом за Аристотелем на перший план висновку тут висувається теза, що людині на біологічному рівні притаманна властивість утворювати

спільноти і підкорятися своїм лідерам; ця властивість передається генетично через покоління;

2) психологічна: у сучасній психології існують теорії (тісно пов'язані з біологічною концепцією), в яких стверджується, що людині як психосоціальній істоті притаманна властивість, здатність утворювати соціуми;

3) раціональна: багато хто розглядає феномен влади з раціонального погляду, як вияв властивій людині розумності (ще Д.Локк звертав увагу на те, що люди формуються в цивільній спільноті, тому що здоровий глузд показує їм, що організованість значно краще, ніж анархія) [111, 84];

4) ірраціональна: запевняючи, що люди по природі своїй нерозумні, охоплені первісними жахами, орієнтуються на примітивні стереотипи, їхнє мислення ірраціональне, і тому керувати ними зручніше за все, використовуючи спрощені символи, міфи і масові драматичні видовища, прагнучи при цьому обожнювати людину, яка є носієм влади;

5) культурологічна: яка намагається пояснити феномен сучасної влади, апелюючи до культури людської цивілізації, що найбільшою мірою впливає на суспільне життя будь-якого народу.

Уже одне посилання на інтервали за переліченими вище та іншими ознаками здатне показати, наскільки різноманітні вияви влади в численних життєвих ситуаціях, різних суспільно-державних структурах.

У сучасній економічній науці можна виокремити два основні напрями в дослідженні проблеми влади, хоч між ними важко провести чітку межу.

З одного боку, з-поміж форм влади (політичної, ідеологічної) виділяється економічна. Теорія економічної влади не пов'язана винятково з аналізом економічної ефективності, а досліджує її аспекти, застосовуючи при цьому методи інших суспільних наук, що також розглядають проблеми влади. У першу чергу маються на увазі такі науки, як економічна соціологія, політологія і кратологія. У рамках цих дисциплін також існує велика

кількість досліджень, присвячених владі в економічній сфері. І хоча цілі дослідження в економічній теорії влади і в інших суспільних науках різні, великий емпіричний матеріал, нагромаджений цими дисциплінами, термінологія, якої немає в економічній науці (визначення, класифікація видів, форм, ресурсів, джерел), можуть і повинні використовуватись економічною наукою для формування економічної теорії влади.

З іншого боку, в центрі економічного аналізу перебуває ефективність певного явища з погляду виробництва, обміну і розподілу ресурсів і благ. Чимало економічних теорій базується саме на аналізі впливу тих чи тих факторів (цін, інфляції, відносин власності, державного регулювання) на економічну ефективність. Відповідно, економічна теорія влади концентрує свою увагу на впливі чинника влади на ефективність функціонування економіки. При цьому предметом аналізу можуть бути будь-які форми влади.

На думку О.Прутської [80, с. 88], економічна влада, по-перше, може визначатись як влада у сфері економічної діяльності. По-друге, під економічною владою може розумітись і влада, яка досягається за допомогою економічних засобів. Однак досить складно розмежувати, які саме засоби досягнення влади є економічними. Крім того, на практиці будь-яка форма влади базується на використанні всіх її ресурсів; питання лише в пропорціях їхнього співвідношення. До того ж, своєрідним «імпульсом» до придбання економічної влади часто служать позаекономічні методи, хоча пізніше власний простір може поширюватись на підставі економічних факторів.

Але теорія економічної влади може розглядати і «суміжні» форми влади, споріднені з економічною. Ідеться насамперед про владу економічної еліти, яка впливає на прийняття політичних рішень, скажімо, способом лобіювання. Таку владу важко відокремити від власне економічної, оскільки наслідки політичних рішень впливають на економіку та її ефективність. Те ж саме стосується і влади держави. Сама вона як інститут належить до

політичної сфери, проте рішення щодо економічної політики (а іноді й інших галузей) суттєво впливають на економічну ефективність. На це звертав увагу К.Маркс, наголошуючи, що суспільні відносини детермінують два різновиди влади: з одного боку — влада власності, тобто власників, з іншого — політична влада, влада державна.

Можна по-різному оцінювати роль і значення влади в господарській організації суспільства, однак безсумнівним є той факт, що поведінка економічних агентів істотною мірою формується під впливом владних відносин, у рамках яких вони діють, і які містять у собі контроль (вплив) з боку одних агентів і відповідальність (підпорядкування) — з боку інших. Економічна поведінка агента залежить від того, кому, чиїм інтересам, якою мірою підлегла його діяльність; у яких межах він має економічну волю і, нарешті, стосовно до кого даний агент має владу. Серед владного простору А.Мовсесян і А.Лібман [30, с. 59] виокремлюють такі (за ступенем спадання) влади.

Організація. У цій зоні влада суб'єкта здійснюється безпосередньо і відіграє роль єдиного координуючого механізму.

Метакорпорація, або множина економічних агентів — пов'язана із суб'єктом влади майновими відносинами (холдингові системи), довгостроковими контрактами і договорами про передачу владних функцій. Сюди входять члени ФПГ, концерну, ТНК, дочірні компанії, асоційовані компанії, компанії— субпідрядники корпорацій-гігантів, учасники ліцензування, пов'язані з власником торгової марки або технології, тощо. Дану зону економічної влади можна вважати граничною між організацією і ринком. Елементи метакорпорації вже мають певну автономію. Використовується поєднання адміністративного і цінового механізмів координації.

Ринок. У цій зоні влада суб'єкта базується на здатності впливати на ринкові ціни і збільшувати економічний прибуток, обмежуючи обсяги виробництва і збуту. Ринкова влада проявляється також в інноваційній

конкуренції, у процесах злиття і поглинання. Максимальною є влада монополіста, потім — у напрямку зменшення— олігополістів, компаній на ринках монополістичної конкуренції і компаній на ринках досконалої конкуренції. Об'єктами влади є інші компанії, що функціонують на даному ринку.

Ця класифікація владного простору, безсумнівно, повинна враховувати специфіку перехідної економіки, в якій через низку причин (невизначеності прав власності, інституціональної непорядкованості, правової нестабільності тощо) політична влада, а також влада в позаекономічній сфері має колосальні можливості впливу як на рішення державних органів, так і на інших суб'єктів в усіх сферах економічного і суспільного життя. Причому такий вплив здійснюється переважно не економічними методами, а через лобювання, використання важелів адміністративної, фінансової залежності тощо [80, с. 90].

Панування суб'єктів влади ґрунтується на владних ресурсах, тобто на властивостях, що відрізняють суб'єкт влади від об'єкта і надають першому доступ до відповідного інструменту. Влада кожного конкретного суб'єкта визначається тими ресурсами, якими він володіє. Таким ресурсами можуть бути фінансовий капітал, зв'язки з більш могутньою структурою, членство в організації, авторитет особистості і т. п. Володіючи ресурсом, суб'єкт може вдаватися до дій, які, впливаючи на об'єкти влади, приводять до розширення владного простору суб'єкта. Засоби або інструменти влади, що використовуються, певною мірою характеризують стан не тільки суб'єкта влади, але і стан її об'єкта.

Варто зауважити, що теорія економічної влади певною мірою суперечить традиційній економічній теорії, адже ключовою концепцією останньої була свобода економічних агентів. Справді, економічні відносини (в інституціональній теорії вони розглядаються як різноманітні види контрактів), в яких дії обох сторін характеризуються критерієм економічної свободи, можна вважати вільними і рівноправними. Цілком очевидно, що

такими вони є тільки в умовах досконалої конкуренції. У реальному житті значна кількість економічних відносин характеризується браком одного або кількох елементів свободи.

Підсумовуючи розгляд різних аспектів в характеристиці економічної влади, її можна визначити [80, с. 170] як специфічні відносини між економічними інститутами та організаціями, а також соціальними групами та окремими особами, чия діяльність пов'язана з економікою й у межах якої суб'єкт економічної влади генерує навколо себе владний простір, а решта інститутів і груп вимушені більшою або меншою мірою додержуватись волі та інтересів названого суб'єкта, поступаючись інколи власними інтересами і цілями.

Сукупність владних відносин між агентами в господарській системі створює свого роду «владне поле» (матрицю влади), а також систему обмежень, у рамках якої учасники економічного процесу здійснюють свій вибір.

Вибір між альтернативними варіантами поведінки, як відомо, визначається порівняльною величиною витрат, що несе агент для одержання граничної одиниці індивідуального доходу. Система влади, у рамках якої діє даний агент, є чинником, що справляє істотний вплив на величину витрат (як трансформаційних, так і трансакційних), що несе (чи повинний нести) економічний агент для одержання одиниці доходу за тієї чи іншої форми поведінки. Вибір і мотивація поведінки економічного агента залежать, по-перше, від того, яку величину витрат для одержання доходу його примушує нести зовнішня влада, по-друге, якою мірою система влади захищає його від сваволі і дозволяє тим самим скоротити втрати і зовнішні вилучення, по-третє, від того, які витрати даний агент власною владою примушує нести інших агентів.

Ефективно функціонуюча економічна система припускає наявність ефективною системи влади. Множинність «центрів» влади в господарській системі припускає визначений розподіл влади. Ефективність системи влади в

господарській організації залежить від того, яким способом влада розподілена між її джерелами: від того, хто, над ким, у яких інтересах, якою мірою здійснює владу. Розподіл влади, що здатний створити ефективну владу, слід характеризувати як рівноважне (збалансоване), а систему влади — як рівноважну (збалансовану) владу. Рівноважна влада має як наслідок такий розподіл витрат, результатом якого є збіг індивідуальної функції корисності агента і системної функції корисності. Збалансований стан системи економічної влади виявляється в тім, що будь-яке «збільшення» чи «зменшення» влади певних економічних і державних агентів спричиняє або ослаблення обмежень на неефективну економічну поведінку, або погіршення умов для ефективної поведінки. У підсумку рівноважна влада скеровує («примушує») господарських агентів до такої поведінки, результатом якої є ефективне використання обмежених суспільних ресурсів. І навпаки, порушення рівноваги в розподілі влади (нерівноважна влада) створює умови для такої поведінки економічних агентів, що унеможлиблює досягнення економічною системою ефективних результатів.

Рівноважна система влади містить такі види рівноваги: між владою ринку і владою приватних економічних груп; рівновага між владою власника, менеджменту і персоналу на підприємстві; між владою економічних агентів і владою з боку державних агентів; між судовою, адміністративною та економічною владою держави і т.д. Стан економічних і політичних інститутів перехідного періоду має як результат — наявність роззбалансованої системи економічної влади над поведінкою агентів чи, свого роду, «зрушення влади», що детермінує рентоорієнтовану поведінку економічних агентів.

Результатом зрушення влади є порушення відповідності між формами і розмірами індивідуальних доходів, з одного боку, і умовами їх одержання (витратами) — з іншого, необхідне для «нормальної» економіки. Надлишок приватної влади над рухом економічних ресурсів створює умови одержання ренти, розміри і форми якої виходять за рамки економічної ефективності і

доцільності. Це, зокрема, виявляється в можливості «перекласти» витрати (негативні наслідки) неефективної поведінки на інших, на суспільство в цілому. Занижені витрати неефективної діяльності роблять доступним витягування індивідуальних доходів поза зв'язком із внеском в ефективність. Виникають інституціональні умови для одержання доходів, величина яких перевищує «граничний продукт» даного учасника виробництва чи його граничний внесок у суспільний процес виробництва. Більше того, стає можливим витягувати індивідуальні доходи навіть за «негативного» внеску.

Агенти політико-економічної системи, що привласнюють ренту, концентрують у своїх руках обмежені ресурси і на цій основі— економічну і неекономічну владу. У результаті одержувачі ренти стають домінуючими агентами, що впливають на інших агентів економічної системи, підкоряючи їхню поведінку власним цілям (одержання ренти). У ситуації, коли носіями рентних інтересів і рентоорієнтованої поведінки є господарські і державні суб'єкти, що домінують у сформованій системі влади (а саме це характерно для нерівноважної влади), то рентні інтереси і рентоорієнтована поведінка стають домінуючими в даному економічному середовищі. Отже, рентна форма доходів може ставати домінуючою формою доходів для даної політико-економічної системи в цілому, основним напрямом її функціонування. У результаті формується рентна економіка, де «захоплення» ренти з периферії економічних відносин, що характерно для «нормальної» ринкової економіки, переходить у центр економічної системи, визначає основні цілі її руху і результати.

Зрушення витрат економічної поведінки має своїм результатом, з одного боку, занижені витрати на рентну поведінку і, як результат, надлишковий попит на ресурси для витягування ренти. З іншого боку, надлишкові витрати «продуктивної» поведінки мають як наслідок обмежене пропонування («недовироблення») ресурсів. Результатом такої ситуації є порушення нормального кругообігу і рівноваги на ринку економічних ресурсів, що виявляється в їх постійному дефіциті. Нестача ресурсів у

даному економічному середовищі є не що інше, як результат їх неефективного розподілу; є віддзеркаленням перекрученого мотиваційного середовища, деформацій у розподілі витрат і одержання доходу. Цим зумовлюється внутрішня обмеженість, суперечливість, нестійкість рентної економіки.

Зміна мотивації поведінки (від рентоорієнтованої поведінки до «продуктивної») може відбутися, по-перше, у результаті природних економічних процесів (вичерпаність ресурсів і джерел рентних доходів, зрушення цін і т. п.) Це означає, що завжди існує природна еволюція ринкової організації в бік відбору більш ефективних форм господарської організації. Однак швидкість і витрати для суспільства даного шляху еволюції непередбачені. По-друге, зміна мотивації є результатом зміни системи економічної влади, під впливом якої формується співвідношення витрат і вигод альтернативних варіантів поведінки. Формування рівноважної системи влади є результатом свідомої політики з боку держави. При цьому, за В.Ойкеном, економічна політика має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких узагалі [53, с. 94].

В цьому плані розгляд проблеми врівноваження складових економічної влади повинний бути переведений в площину аналізу інституту управління.

2.3. Інститут управління

З часів становлення школи наукового управління сфера управлінських відносин все більше відмежовується від економічної теорії в окремий об'єкт дослідження. Мабуть, тільки в інституціональному відгалуженні економічної теорії управлінню та його структурно-функціональній основі — організації — приділено відповідну значимості проблеми увагу.

Організація як функція суб'єкта управління фіксує «свій результуючий слід» у структурі його об'єкта, який у свою чергою, забезпечує зворотний об'єктно-суб'єктний, структурно-функціональний зв'язок в управлінських відносинах. Такий «кругообіг» процесу управління, в якому структурна еволюція організацій, накладаючись на еволюцію пріоритетів у організаційному впливі, обумовлює зміну підходів у визначенні предмета теорії управління.

У наведеній таблиці на основі зіставлення різних підходів до визначення предмета теорії управління відбито низку ключових критеріїв його класифікації. Насамперед слід відзначити, що послідовність такого розгляду зовсім не обов'язково має бути витримана хронологічно. Еволюційну зміну одних шкіл управління іншими варто характеризувати, скоріше, з позицій «занурення», «просякнення» одних підходів в інші, а не як їх пряме заперечення.

Те саме стосується, мабуть, і класифікації типів організацій, запропонованої І.Ансоффом. Дуже логічним і наближеним до практики виглядає набір характеристик, що відбивають зміст змін у типах організацій по лінії орієнтації: на минуле (традиційний тип) — сьогодення (виробничий тип) — екстрапольоване майбутнє (маркетинговий тип) — передбачене майбутнє (стратегічний тип) — непередбачене майбутнє (гнучкий тип організації). Разом з тим стверджувати, що організації, переходячи від одного типу до іншого, цілком «відмежовуються» від напрацьованих управлінських традицій, мабуть, не можна. Так, зовсім практичне питання для вітчизняного менеджменту — вибір типу організації (а для нас точкою відліку і сьогодні є виробничий тип організації управління) певною мірою — це питання про розширення і пріоритети маркетингового чи стратегічного типу організації. За всієї привабливості гасла «краще відразу братися за краще», його висування повинне спиратися на аргументи на користь можливості «перестрибування» через окремі фази в еволюційному розвитку організації. У принципі, це стосується і більш широких сфер реформування в перехідних

умовах — вибору домінуючих галузей і технологій, моделі ринкової економіки і т. ін.

Еволюцію типів організацій варто розглядати і ширше— з позицій їх ролі і місця в соціально-економічній системі. За Т.Парсонсом, у менеджменті фірми виділяється три рівні управління — технічний, адміністративний, інституціональний. При цьому функції, що відповідають цим рівням і виконуються суб'єктами управління нижчої, середньої і вищої ланки, мають різний ступінь соціальної наповненості, якщо під останньою розуміти не тільки питому вагу «роботи з людьми» у загальному обсязі управлінської діяльності, а і рівень орієнтованості на загальні потреби і цілі організації. Зрозуміло, що середня ланка управління має більший потенціал соціальності, оскільки занурена в комунікативну діяльність і забезпечення міжособистісних зв'язків, а міра соціальності управлінської діяльності вищої ланки виявляється максимальної через її об'єктивну зорієнтованість на загальноорганізаційні цілі. Тому, якщо в просуванні по службовим сходам менеджер вважає за необхідне зміщувати орієнтири управління в напрямку його соціалізації, то й у еволюції самого менеджменту, і в еволюції типів організації повинна простежуватися та сама тенденція.

Накладаючи та поширюючи концептуальне бачення структури управління фірмою на більш загальну проблему еволюції організації, можемо казати про погляди на організацію як на: 1) деякий раціональний інструмент для досягнення поставлених цілей; 2) соціальну систему; 3) соціально-економічний інститут. У першому разі основними характеристиками організації можуть вважатися цілі і відповідна їм ієрархія органів і посад управління. Ієрархія доповнюється системою правил, що формально вводяться, і процедур: стимулювання і контроль будується таким чином, щоб забезпечити виконання в рамках запрограмованих розпоряджень. Така модель організації характерна для технічного підходу до управління і припускає пріоритет техніко-організаційних рішень. У принципі допускаються відхилення від «раціональності», але вони розглядаються,

скоріше, як випадковий «додаток» чи як неточність у розрахунках. Організація розглядається як комплекс більш-менш автономних підрозділів, кожний з яких може окремо вдосконалюватися для підвищення ефективності організації в цілому.

Одна з основних проблем, що беруться до уваги в рамках цього підходу — це спеціалізація і механізми координації. Якщо наукова школа управління зосереджувалася на нижчій ланці організації, то вже в рамках класичної школи було відпрацьоване поняття організаційної структури управління як системи взаємозв'язків між посадами і ролями. Фактично організація розглядалась як замкнута система, а поліпшення її функціонування забезпечувалося за рахунок внутрішньої раціоналізації без урахування впливу зовнішнього середовища.

Близька до позицій класичної школи і теорія бюрократичної організації, що поєднує у своїй концепції такі фактори, як поділ праці і спеціалізацію працівників (керівників), поділ влади, заснований на ієрархії, пов'язуючи їхню дію зі зміною комунікації, а також з підвищенням ролі затверджених норм, стандартів виконання, формальних критеріїв оцінки. При цьому передбачається, що всі організації в міру ускладнення завдань і власного зростання рухаються до типу, що об'єднує перелічені структурні властивості.

Раціоналізація процесів організації й управління перебувала і перебуває в центрі уваги інших підходів до управління, таких як кількісний і системний. У межах останнього організація розглядається вже як відкрита динамічна система, що протиставляється традиційній статичній моделі. Тут уже явно проглядається вихід на ситуаційний підхід, який припускає, що окремі підрозділи організації можуть і повинні взаємодіяти із секторами зовнішнього оточення, або суботочення. Чим більше розбіжностей між суботоченнями з погляду темпів змін, вірогідності інформації про них і періоду часу, потрібного для одержання зворотної інформації про наслідки

дій, тим значнішими будуть розбіжності між підсистемами з погляду організаційної структури.

Вихід практики менеджменту на міжособистісні зв'язки і раціоналізацію поведінки соціальних груп — наступний етап в еволюції організації. Поряд з формальною структурою тут особлива роль уже приділяється неформальній структурі, а ефективність організації ставиться значною мірою в залежність від взаємодії формальної і неформальної структур — людина розглядається не тільки як функціонер, що виконує визначене завдання, а і як індивід з притаманними йому соціальними властивостями.

Структура організації як соціальної системи може мати такі характеристики (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Структура процесу управління організацією
як соціальною системою

Елементи процесу управління	Характеристики
Цілі	установлюються способом обговорення та узгодження в трудовому колективі
Організація	забезпечується за рахунок взаємодії формальної й неформальної структур
Мотивація	заохочення працівників через групові форми стимулювання
Контроль	розосереджений між учасниками і групами
Стиль керування	демонстрація довіри й упевненості в підлеглих, конструктивне використання їх ідей
Комунікації	потоки інформації в усіх напрямках
Прийняття рішень	здійснюється на всіх рівнях за участі всього персоналу

Якщо розглянута модель організації цілком сумісна з концепціями школи «людських відносин», то з погляду системного підходу уявлення про організацію як соціальну систему вже виходить на рівень уявлення про людину як про складник організаційної системи.

Концепцію «організаційної поведінки», тобто поведінки людини як підсистеми організації, здається привабливим характеризувати як чергове повернення до раціоналізму класичної школи. Однак, якщо для організацій як технічних систем людина розглядалася як внутрішній елемент формальної структури, то «організаційна поведінка» — уже результат зовнішньої взаємодії людини і формальної структури.

Третій етап у розвитку організації — її інституціоналізація. Організаційно-інститут можна подати як коаліцію груп, кожна з яких реалізує свої цільові настанови. Інакше, нормальне функціонування організації обумовлюється не тільки раціональністю структури, врахуванням соціально-психологічних потреб її членів як індивідів, а й інтересів різних соціальних груп, що діють як усередині організації, так (причому більшою мірою) і поза нею.

В інституціональній теорії (від Р.Коуза) інститут характеризується тим, що він реагує на структурні обмеження, породжуючи нові обмеження, а ринок — тим, що він містить у собі механізми вибору, реалізованого під примусом, причому примус (обмеження) має переважно кон'юнктурний характер. Поняття «організація» з'являється, таким чином, на стику цих двох визначень. Пристосовуючись до обмежень, породжених інституціональним середовищем, вона може чи змінити їх, чи пристосуватися до них. Тією самою мірою, якою організація має владу над ринком (якою би малою чи локально діючою такою була), вона має владу і над інститутами.

Паралельно з цим організація характеризується створенням внутрішніх обмежень: вона являє собою завжди інституціоналізацію економічних відносин між агентами за допомогою обраної ієрархічної структури, стимулюючих механізмів, правил внутрішніх змін і т. д. Цим пояснюється одночасно багатозначність і обумовлена нею складність засвоєння поняття організації. Багатозначність полягає в тім, що неможливо аналізувати організацію, не беручи одночасно до уваги інституціональні складові і механізми, що поєднують організації між собою (у нашому випадку це насамперед ринки). Розуміння ускладнюється у міру того, як виявляється

якісна визначеність згаданих відносин, які не так легко піддаються виміру чи моделюванню.

Традиційному мікроекономічному підходу притаманна тенденція поступитися цьому наміру (виміру чи моделюванню). Концентруючи основну увагу на ситуаціях досконалої конкуренції, традиційний підхід пропонує розглядати одиниці прийняття рішень як однорідні сукупності, позбавлені специфічних характеристик, що дозволяють пояснити їхню диференціацію на ринку. Але навіть очищене в такий спосіб уявлення про ринкову економіку породжувало проблеми, для рішення яких було потрібно використання поняття організації.

У сучасній теорії управління фундаментальне пояснення причин існування організацій апелює до поняття трансакційних витрат.

Стратегія економічної теорії трансакційних витрат для операціоналізації цього обґрунтування використовує такий організаційний імператив: узгодити трансакції (різні за своїми властивостями) з управлінськими структурами (витрати на які і повноваження яких різні) у диференційований спосіб (головним чином — мінімізувати трансакційні витрати). Отже, до вже згаданого докладання зусиль при відкритті основних параметрів, за якими різняться трансакції, потрібно далі визначити й описати основні управлінські структури — фірми, ринки, гібридні моделі — за якими можна доцільно розподілити трансакції. Диференційоване узгодження трансакцій та управлінських структур — джерело спростовних наслідків, і відіграє воно значну роль як у концептуальній, так і в емпіричній складовій набору пріоритетів дослідження економічної теорії трансакційних витрат.

Аналіз цих витрат веде справді до того, щоб виправдати теоретично наявність організацій у ринковій економіці і деякі характеристики, що показують відмінність їх від механізму координації, яким є ринок. Проте, з іншого боку, власність на підприємство не обов'язково обмежується власністю на засоби виробництва, що розміщені на ньому (їх можна взяти в оренду). Скоріше, вона являє собою сукупність прав, у тому числі: право на

висновок і зміну договорів з усіма суб'єктами; право на реалізацію повноважень, що випливають з даних договорів; право на частину прибутку підприємства і право на відчуження всіх цих прав.

Проблема полягає в тому, що якщо інститути на рівні підприємства не будуть погоджені з інститутами макроекономічного рівня і зв'язками між підприємствами, то вони не зможуть бути досить ефективними. Разом з тим варто враховувати і специфіку інституціональних форм на рівні підприємства, що аж ніяк не являють зменшену копію ринкових, характерних для економіки в цілому. Спроби впровадити в структуру великого підприємства елементи децентралізації лише частково вирішують проблему. Незалежне підприємство, на відміну від підрозділу фірми, зазнає постійний тиск конкурентів і погрозу банкрутства, унаслідок чого в нього набагато сильніші, ніж у підрозділів, стимули до інновацій і стратегічного інвестування, у цілому велика орієнтація на ризик.

До числа інституціональних напрацювань у сфері організаційних структур управління варто віднести концепцію структури організації, що обґрунтовує з позицій теорії трансакційних витрат можливість їх зниження на кожній з інтегрованих стадій разом з мінімізацією витрат контролю як порівняти з функціональними формами організації. Це дозволяє дати теоретичне пояснення процесам структурних змін і концентрації, що спостерігається останніми десятиліттями.

Однак, якщо для теоретичного аналізу концепція трансакційних витрат має першорядне значення, то для обґрунтування прийняття конкретних рішень вона не завжди достатня, тому що залишає в тіні складні відносини контролю, що виникають між різними учасниками договірних операцій. У даній концепції не наводиться розбіжність між контролем з боку групи і контролем у рамках самої групи. З цього погляду її добре доповнює теорія агентства.

Висновки до 2 розділу

Власність, влада, управління, праця є інститутами, оскільки в повній мірі характеризуються за допомогою визначених раніше інституційних ознак. Вони є економічними інститутами, оскільки розглядаються як відокремлені соціальними рамками сфери життєзабезпечення суб'єктів праці, власності, влади, управління. Вони є базисними економічними інститутами, оскільки виступають для їх носіїв підставою отримання вменених доходів, й саме функція «вменення», суспільного визнання та правового закріплення «справедливості» отримання чотирьох специфікованих типів доходів (прибутку, ренти, підприємницького доходу, заробітної плати) — головне в правилах гри, які диктуються власністю, владою, управлінням, працею.

Визначення власності як відносин між людьми з приводу відчуження-привласнення речей, як послідовну зміну процесу відчуження на стан привласнення, с наступним переходом у процес привласнення і стан відчуженості, може бути рефлексивно, як «власність в собі» згорнуте в інше: «власність є відносини з приводу виключного права суб'єкта привласнення на дії з відчуженим об'єктом». Структуруючи останнє визначення, слід виділити в ньому такі ключові компоненти: виключність, право, суб'єкт, дії, об'єкт.

Інституціональна теорія прав власності виходить із базового уявлення про те, що будь-який акт обміну є, власне кажучи, обміном пучками правомірностей.

Таким чином, в центрі уваги економіко-правового (інституціонального) підходу до визначення прав власності була (з часів римського права) та залишається проблема можливостей та меж специфікації та розмивання цих прав.

ВИСНОВКИ

1. Особливої інтенсивності в останні десятиріччя набули дослідження впливу інституціональних змін на процеси економічної трансформації. Зрозуміло, що самі інституціональні перетворення у вихідному пункті детерміновані змінами ролі та взаємозв'язків базисних економічних інститутів в структуроутворенні інституціональної підсистеми економіки.

2. Під процесом інституціоналізації, очевидно, слід розуміти взаємообумовленість трьох його складових:

- 1) у короткостроковому періоді — декларування на законодавчому рівні певних (писаних) правил та норм поведінки економічних суб'єктів;
- 2) в довгостроковому періоді — легімітизація, суспільне їх визнання;
- 3) закріплення цього визнання в «неписаних» правилах та рамках індивідуальної та суспільної поведінки.

Під базисними економічними інститутами слід розуміти обмежені певними рамками, правилами та нормами особливі сфери соціальних відносин, приналежність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом та виступає підґрунтям отримання специфікованих вменених доходів.

В контексті цього визначення слід розуміти серед багатьох правил, норм, рамок, що регламентують економічну поведінку, чотирьох базисних економічних інститутів, взаємообумовленість яких формує інституційну підсистему економіки — власності, влади, управління, праці.

3. Власність, влада, управління, праця є інститутами, оскільки повною мірою характеризуються за допомогою визначених раніше інституційних ознак. Вони є економічними інститутами, оскільки розглядаються як відокремлені соціальними рамками сфери життєзабезпечення суб'єктів праці, власності, влади, управління. Вони є базисними економічними інститутами, оскільки виступають для їх носіїв підставою отримання вменених доходів, й саме функція «вменення», суспільного визнання та правового закріплення

«справедливості» отримання чотирьох специфікованих типів доходів (прибутку, ренти, підприємницького доходу, заробітної плати) — головне в правилах гри, які диктуються власністю, владою, управлінням, працею.

4. В певному розумінні усяка структура вторинна і впливає з функціональних особливостей її елементів. Характеризуючи власність, владу, управління, працю на понятійному рівні, можна констатувати, що власне ними й може бути обмежене коло базисних економічних інститутів. Історично, логічно та практично праця, власність, влада, управління, генетично складаючи органічну цілісність, в сучасних умовах перебувають в стані роз'єднаності, відособленості, суперечливості з тим, щоб розгорнути взаємодію за їх більш простими складовими.

5. Те, що інституціональна структура організована в одну з підсистем економічної системи, порушує питання про атрибутивні характеристики останньої. Якою мірою системоутворюючий характер зазначених економічних структур підкреслюється колом: інституціоналізація — уречевлення — розпредмечування — персоніфікація, кожна з них формують системні, «усередині себе», елементи. Для інституціональної підсистеми це базисні економічні інститути: власність, влада, управління, праця; для факторної — економічні фактори: природні ресурси, капітал, робоча сила, підприємницькі здібності; для відтворювальної — фази виробництва, розподілу, обміну і споживання; нарешті, для суб'єктної підсистеми — домашні господарства, фірми, економічні посередники, держава. Виділення в економічній системі інституціональної, факторної, відтворювальної і суб'єктної підсистем передбачає необхідність розгляду їх парних і множинних взаємозв'язків. Ці взаємозв'язки у першому наближенні можуть бути обмеженими розглядом специфіки шести можливих підсистемних пар: суб'єктно-відтворювальної, відтворювально-факторної, суб'єктно-факторної, інституційно-суб'єктної, інституційно-факторної, інституційно-відтворювальної.

6. Зі складових в аналізі економічної системи є визначення критеріїв її генезису і перш за все на макрорівні. Розглядаючи термінологічну та змістовну специфіку у сучасних трактуваннях еволюції економічних систем з певною умовністю можна зробити у крайньому разі, два висновки. По-перше, визначеність суспільної системи, що притаманна вітчизняним реаліям, скоріше слід трактувати з позицій трансформаційності. І по-друге, в аналізі трансформаційної економічної системи достатньо рельєфно виділяються чотири сучасних методологічних підходи — формаційний, цивілізаційний, постіндус-тріальний, інституціонально-еволюційний — кореспондування яких має результативність скоріше ефекту доповнення, ніж заміщення. Сучасні постсоціалістичні ідеологічні моделі перехідного періоду, відходять від ідеологізмів минулого, зосереджуючи увагу на стратегіях, ресурсах і механізмах подальшої суспільної модернізації, особливо з огляду на глобалізаційні процеси, що набирали оберти із середини 90-х років.

7. Один з головних недоліків першого етапу реформування власності в Україні — недостатня увага до проблем реструктуризації приватизованих підприємств. Така реструктуризація повинна забезпечити орієнтацію підприємств до нових соціально-економічних умов, створюючи передумови не тільки для виживання, але і для успішного розвитку, для найбільш ефективного використання і збагачення його техніко-технологічного потенціалу. Теоретичний аналіз і практичний досвід дозволяють виділити ряд перспективних напрямків такої реструктуризації. Зрозуміло, що специфічний акценти у виборі тих чи інших напрямків реструктуризації, конкретні задачі а також методи їхніх рішень повинні визначатися новими власниками і менеджментом приватизованих підприємств із максимальним врахуванням конкретних умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдюшкін О., Зряков І. Моделювання процесів взаємодії інституціональних секторів економіки України // Економіка України, 1998. — №6. — С.41—48.
2. Александрова В. П. Перспектива фінансування економіки знань // Економіка і прогнозування. — 2004. — №1. — С. 71—85.
3. Альбах Х. Цветущие ландшафты? (К исследованию трансформационных процессов) // Вопросы экономики, 1999. — № 6. — С.90—99.
4. Ананьин О. Исследовательская программа Торстейна, Веблена: 100 лет спустя. // Вопросы экономики, 1999, № 11. — С. 49—62.
5. Ансофф И. Стратегическое управление.—М.: Экономика, 1989.—519 с.
6. Артѣмова Т. І. Методологія інституціоналізму в контексті теорії вартості // Економіка і прогнозування. — 2003. — №3. — С. 108—118.
7. Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох. — М.: Наука, 1999. — 352 с.
8. Будкін В. Передумови і результати трансформації власності у постсоціалістичних державах // Економіка України.—2002.—№ 5. — С.76—83.
9. Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики, 1993. — №8. — С. 153—159.
10. Вебер Макс. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. / Перек. з нім. — К.: Основи, 1988. — 534 с.
11. Веблен Т. Теория праздного класса. — М.: Прогресе, 1984. — 367 с.
12. Верстюк С. Корупція: визначення, причини появи, вплив на економіку // Економіка України. — 2001. — № 3. — С. 66—74.
13. Гаврилишин Б. Дороговказ в майбутнє. — К.: Наукова думка, — 1990.

14. Гайдай Т. Неоінституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал // Економіка України. — 2003. — №9. — С. 60—51.
15. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні // Економіка України, 2000.—№2.— С.4—12.
16. Глущенко С. В. Корпоративне управління в країнах перехідної економіки // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №8. — С. 150—158.
17. Гриценко А. Сумісно-розділені відносини: праця, власність і влада // Економіка України. — 2003. — №3. — С. 50—59.
18. Гриценко О. А. Менталітет як категорія інституціональної теорії // Економічна теорія. — 2005. — № 1. — С. 35—50.
19. Данилишин Б., Міщенко В. Реформування відносин власності на природні ресурси // Економіка України. — 2003. — №9. — С. 34—42.
20. Данько М. С. Методологічні особливості оцінки рівня трансакційних витрат у науково-інноваційній сфері // Економіка і прогнозування. — 2004.— №1. — С. 86—97.
21. Демб А., Нойбауер Ф. Корпоративне управління: Віч-на-віч з парадоксами. — К.: Основи, 1997. — 302 с.
22. Держава і перехідна економіка: механізм взаємодії: Монографія / О.О.Беляєв, А. С. Бебело, О. М. Комяков. — К.: КНЕУ, 2003. — 190 с.
23. Дьюбіел Стенлі. Корпоративне управління: вдосконалення методів організації роботи корпорацій // Економічні реформи сьогодні. — 1999. — №25. — С. 74—79.
24. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління: Навч. посіб.— К.: Знання-Прес, 2002. — 317 с.
25. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Мочерний С. В. та ін.— К.: Академія, 2001. — 848 с.
26. Завельський М.Г. Институциональные изменения и экономическое развитие // Экономика и математические методы, 1998. — Т. 34. — Вып. 3. — С. 18—29.

27. Задорожный Г. Собственность, управление и экономическая власть: проблемы взаимосвязи в экономической системе общества. Дис. на соиск. докт. экон. наук. — Х., 1996.
28. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства. — К.: КНЕУ. — 2002. — 188 с.
29. Заостровцев А. Рентоориентированное поведение: потери для общества // Вопросы экономики, 2000. — № 5. — С. 31—44.
30. Зотов В. В., Пресняков В. Ф., Розенталь В. О. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект // Экономика и математические методы, 1998. — Т. 34. — Вып. 2. — С. 5—16.
31. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А. С, Геєць В. М, Кінах А. К., Семиноженко В.П. —К.:Знання України, 2002.— 336 с.
32. Історія економічних учень / За ред. В. Базилевича. — К.: Знання, 2004. — 1300 с.
33. Історія економічних учень: Підручник / За ред. Л. Корнійчук, Н.Татаренко — К.: КНЕУ, 1999. — 427 с.
34. Кваснюк Б. Е. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні. — К.: Ін-т екон. прогнозування; Х.: Форт, 2003. — 424 с.
35. Кваснюк Б. Е., Ключин Д. В. Темпи і пропорції розвитку реального сектора економіки України // Економіка і прогнозування.-2004.-№ 3.-С.74—91.
36. Клейнер Г. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопросы экономики, 1999. — № 8. — С. 64—79.
37. Ковалев С. Г. Методологические вопросы трансформации экономической системы. В кн.: Экономическая теория на пороге XXI века. / Под ред. Ю. М. Осипова. — М.: Юрист, 1998. — С. 595—605.
38. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности. Экспертное Бюро. М., 1997. — 289 с.

39. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Пер. с англ.— М.: Дело, 1993.—192 с.
40. Кредисов А. Економічні проблеми сучасної цивілізації // Економіка України, 1999. — № 5. — С. 94—95.
41. Кредисов В. Роль біхевіоріальних чинників у побудові ринкової інституційної системи // Економіка України. — 2003. — №12. — С. 46—51.
42. Лазня І., Рибалкін В. Загальний закон власності // Економіка України. — 2001. — №9. — С. 43—51.
43. Латов Ю. Может ли теория экономической истории не быть институциональной? (О книге Дж-Хикса «Теория Экономической истории») // Вопросы Экономии. — 2004. — №2. — С. 149—154.
44. Лафта Д. Эффективность менеджмента организаций.-М.:1999.-320 с.
45. Леоненко П. М., Юхименко П. І. Історія економічних учень. — К.: Знання-Прес, 2000. — 514 с.
46. Лукінов І. І. До питання про концепцію і модель сучасного економічного розвитку України // Економіка України. — 2002. — № 6. — С.4—9.
47. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність. — К.: КНЕУ, 2003. — 387 с.
48. Макаруч В. Основи римського приватного права. — К.: Атіка, 2000.— 176 с.
49. Макиавеллі К. Государь. Пер. с ит. — М: Планета, 1990. — 84 с.
50. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы проблемы и политика / Пер. с англ. 11-го изд. — К., Хагар-Демос. — 1993. — 785 с.
51. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / Вопросы экономики. — 1998. — С. 78—97.
52. Малий І. Й. Інституціональні зміни системи розподілу економічної факторів у транзитивній економіці // Економічна теорія.-2004.-№1.-С. 56—69.
53. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд.

54. Мельник-Хмарый В. Трансформация собственности и новая модель управления // Экономист, 1995. — № 1. — С. 63—66.
55. Мескон М. Х, Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1992. — 582 с.
56. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. — М.: Экономика, 2000.
57. Мильчакова Н. Игра по правилам: «общественный договор» Джеймса Бьюкенена // Вопросы экономики, 1994. — № 6. — С. 114—121.
58. Мильчикова К. Развитие неоклассической теории и исследования Кеннета Эрроу // Вопросы экономики, 1995. — № 5. — С. 108—113.
59. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. — 2000. — № 6. — С. 4—17.
60. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики, 1997.-№3.- С. 42-57.
61. Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений // Вопросы экономики, 1996. — № 7. — С. 19—29.
62. Ницше Ф. Воля к власти: опыт переоценки всех ценностей. — М., 1994. — 352 с.
63. Одягайло Б. М., Якубенко В. Д., Коцупей В. М. Відносини індивідуально-трудоного та колективного привласнення в економічній структурі суспільства // Питання політичної економії: Міжвідомчий науковий збірник. Вип. 219. — К.: Либідь, 1992. — С. 21—24. (0,3 друк. арк.). (Особисто здобувачу належить характеристика еволюції відносин індивідуально-трудоного та колективного привласнення — 0,15 друк. арк.).
64. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М.: Прогресс, Универс, 1995.
65. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики, 1997. — № 10. — С. 58.

66. Олейник А. Институциональная экономика. — М.: ИНФРА-М, 2002.— 416 с.
67. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период // Экономика и математические методы, 1995. — № 4. — С. 52—81.
68. Ольсевич Ю. Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации // Вопросы экономики, 1999. — № 11. — С. 66—81.
69. Павленко Ю. Історія світової цивілізації. Соціокультурний розвиток людства. — К.: Либідь, 1996. — 360 с.
70. Parsons T. Structure and Process in Modern Societies. Glencoe, 1960.
71. Пасхавер О. Перспективи приватного підприємництва в Україні: приватизація і зростання нового капіталу // Економіка України. — 2000. — №4. — С. 31—39.
72. Петруня Ю. Є. Акціонерні товариства в Україні: проблеми емітентів та інвесторів. — Дн-ск, 2000. — 100 с.
73. Петруня Ю. Є. Непрофесійні суб'єкти ринку акцій України. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. — 262 с.
74. Платонова Е. Экономические системы и их трансформация // МЭ и МО, 1998.—№7. — С. 30—40.
75. Покритан А., Гринчук В. Деякі питання аналізу і реформування відносин власності // Екон. Укр. — 2003. — №11. — С. 40—47.
76. Полищук Л. Экономическая эффективность и присвоение ренты: анализ спонтанной приватизации. — Экономика и математические методы, 1996. — Т. 32, вып. 2. — С. 5—22.
77. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы, 1999. - Т. 5. - №2. - С.3—20.
78. Пустовіт Р. Трансформаційна криза в Україні: оцінка з позицій інституціональної теорії // Економіка України. — 2004. — №1. — С. 38—43.
79. Радаев В. В., Шкаратан О. И. Власть и собственность // Социс. — 1991. —№ 1. — С. 53—58.

80. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. — К.: Логос, 2000. — 279с.
81. Рибалкін В. Ринок як економічний інститут власності // Економіка України. — 2001. — №2. — С. 42—54.
82. Савчук В. Теорія і практика оцінки ефективності інвестицій в Україні // Економіка України. — 2003. — №12. — С. 19—26.
83. Савчук В. С., Зайцев Ю. К. Глобалізація та соціалізація світової економіки: потреби, шляхи, проблеми // Вчені записки: Наук. збірник. Вип. 3. — К.: КНЕУ. — 2001. — С. 250—257.
84. Савчук В. С., Зайцев Ю. К. Система соціального партнерства в Україні: проблеми, протиріччя, методи формування // Вчені записки: Наук. збірник. Вип. 4. — К.: КНЕУ. — 2002. — С. 9—18.
85. Сакс Дж., Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: (Уроки для України). / Пер. з англ. — К., 1996. — 345 с.
86. Самозванцев А. М. Теория собственности в древней Индии. — М.: Наука, 1978. — 164 с.
87. Свірко А. В. Інвестиційні проблеми розвитку корпоративного сектора та проблеми їх інституціонального забезпечення // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — №8. — С. 51—62.
88. Серебряников В. В. Ответственность как принцип власти. // Социально-политический журнал, 1998. — № 4. — С. 63—81.
89. Сірко А. Постприватизаційний перерозподіл та концентрація прав власності у перехідній економіці // Економіст. — 2004. — №9. — С. 34—37.
90. Сірко А. Корпоративна власність у транзитивній економіці // Екон. Укр. — 2003. — №2. — С. 57—65.
91. Слупян В. Б. Акционерная собственность работников как инструмент мотивации. // США: Экономика. Политика. Идеология.-1995.- №2.-С.19—24.

92. Сорос Дж. Відкрите суспільство чи націоналістична диктатура? Розширений варіант лекції, виголошеної 18 листопада 1992 р. в Гарвардському клубі у Нью-Йорку. — К.: Основи, 1993. — 23 с.
93. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе / Под ред. А. Колганова. — М.: Экон. ф-т, ТЕИС, 1998. — 279 с.
94. Степаненко С. В. Планування діяльності фірми: супровідні матеріали і документи / Сучасні тренінгові технології навчання ведення бізнесу: Навчально-методичний посібник. У 6 кн. / Кер. роботи А.Ф.Палвенко, ред. А. М. Колот, ред. С. В. Степаненко. — К.: КНЕУ, 2004.— 203с.
95. Стігліц Дж. Куда ведут реформы // Вопросы экономики, 1999. — №7. — С. 4—30.
96. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору. / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 854 с.
97. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації / Авт. кол.: Д. Лук'яненко, А. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — 538 с.
98. Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004—2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. — К.: УВЦ Держкомстату України, 2004. — 416 с.
99. Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій. — К.: Либідь, 1993. — 247 с.
100. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики, 1998. — № 5. — С. 29—40.
101. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001а. — №5. — С. 25—38.
102. Тарасевич В. Н. Институциональная терия: методологические поиски и гипотезы // Економічна теорія. — 2004. — №2. — С. 48—60.
103. Тарасевич В. Н. Інституційна еволюція: від інстинктів до протойнститутів // Економічна теорія. — 2005. — № 1. — С. 51—66.

104. The economics of property rights. Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.
105. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). — К.: Логос, 1999. — 500 с.
106. Тюняєва Т. О. Економічна влада як фактор ринкової трансформації: Авдтореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. / Харківський націон. ун-т ім. В.Н.Каразіна. — Х., 2004. — 27 с.
107. У пошуках кращого директора. (Корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках). — К.: Основи, 1996. — 189 с.
108. Уёмов А. Системный подход и общая теория систем. — М.: Мысль, 1978. — 269 с.
109. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку. — К.: Знання України, 2002. — 190 с.
110. Хайек Ф. Частные деньги. — М.: Институт национальной модели экономики, 1996. — 230 с.
111. Хохлов М. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці // Економіка України. — 2002. — №1. — С. 36—44.
112. Черночванов В., Ларцев В. Порівняльний аналіз різних форм роздержавлення власності в Україні: інвестиційний аспект // Економіка України. — 2002. — №7. — С. 37—42.
113. Чечетов М., Мендрул. О. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації // Економіка України. — 2001. — №4. — С. 10—19.
114. Чечетов М., Жадан І. Соціально-економічний аспект трансформації відносин власності в Україні // Економіка України. — 2004. — №10. — С.4—16.
115. Чухно А. Проблеми теорії перехідного періоду // Економіка України, 1996. — №4. — С. 4.
116. Шаванс Б. Эволюционный путь от социализма // Вопросы экономики, 1999. — №6. — С. 4—26.

117. Шастико А. Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики, 1997. — № 3. — С. 67—81.

118. Шварценберг Р.-Ж. Политическая социология. Пер. с фр. — М., 1992. — Ч. 1. — 180 с.; Ч. 2. — 282 с.; Ч. 3. — 158 с.

119. Школа І. М., Козменко В. М. Міжнародні економічні відносини: середовище, форми, бізнес і інтеграція. — Чернівці. — 1996. — 203 с.