

**Тернопільський національний економічний університет  
Факультет банківського бізнесу  
Кафедра економічної теорії**

## **Інституціональна економіка**

**Опорний конспект лекцій  
(для спеціальності «Аналітична економіка»)**

**2016 – 2017 навч.рік,  
Тернопіль**

## ВСТУП

Основною **метою** викладання курсу «Інституціональної економіки» є формування системи економічних знань та методології інституціональної економічної теорії, з'ясуванні закономірностей формування, функціонування та розвитку економічних інститутів, виявленні закономірностей взаємодії інституційного середовища з економічною сферою, впливом інститутів на поведінку економічних агентів і форми господарської організації, уточненні моделей економічних процесів на основі введення в них інституційного фактора, аналізі інститутів як чинників економічної рівноваги та його динаміки на мікро - і макро – рівнях, розгляд проблеми виробництва інститутів через призму інституційного вибору, яке дозволить студентам самостійно орієнтуватися в складних проблемах функціонування економіки та суспільства, прогнозувати соціально-економічні ситуації на різних рівнях поведінки господарюючих суб'єктів в умовах ринкової економіки.

Основними **завданнями** дисципліни є:

- застосовувати основні теорії інституціональної економіки (прав власності, трансакційних витрат, контрактів тощо) в економічному аналізі;
- обґрунтовувати роль інститутів в економічній системі, здійснювати оцінку ефективності їх функціонування та імпортування;
- вміти аналізувати інституціональні проблеми вітчизняної економіки згідно концепції суспільств відкритого та закритого доступу;
- прогнозувати на основі стандартних теоретичних і економетричних моделей поведінки економічних агентів, оцінювати розвиток економічних процесів і явищ на мікро, мезо і макро-рівні;
- здійснювати критичний аналіз управлінських рішень для подолання інституційних пасток;
- ідентифікувати структуру прав власності для аналізу конкретних ситуацій, визначати способи вирішення з урахуванням критеріїв соціально-економічної ефективності, оцінки ризиків і можливих соціально-економічних наслідків;
- інтерпретувати показники розвитку інститутів та емпірично аналізувати дані про розвиток та зміни в національній економіці.

**Предметом** вивчення дисципліни «Інституціональна економіка» є поведінка агентів у виробництві, розподіленні, обміні та споживанні економічних благ з метою задоволення потреб в умовах обмежених ресурсів з позицій інституціонального підходу.

# Тема 1. ІНСТИТУТИ ТА ЇХ РОЛЬ В РЕГУЛЮВАННІ ПОВЕДІНКИ

## Лекція 1

1. Визначення інституту та його функцій в суспільстві.
2. Основні типи ситуацій, які призводять до виникнення інституту. Ситуація «дилема в'язнів», ситуація координації, ситуація нерівності.
3. Інституціональна структура суспільства. Формальні та неформальні правила та їх взаємозв'язок.
4. Теоретичні основи інституціональної економіки. Основні напрями інституціональної економіки.
5. Напрями інституціональної економіки, що не входять в магістральний напрям економічної теорії. Традиційний інституціоналізм. Еволюційна теорія. Посткейнсіанство. Економіка угод.
6. Роль інститутів в функціонуванні економічних систем.

### 1. Визначення інституту та його функцій в суспільстві.

Інститути вельми різноманітні і визначення повинне бути досить загальним, щоб охопити всі їх різноманітності. Зрозуміти, що таке інститути можна, тільки з'ясувавши підстави їх виникнення, простеживши, як вони розвиваються, і визначивши ті функції, які вони виконують.

У літературі можна зустріти кілька різних визначень інститутів:

1. інститути визначаються як «правила гри», які структурують поведінку організацій та індивідів в економіці;
2. інститути визначаються як культурні норми, віра, менталітет;
3. інститути визначаються як організаційні структури, наприклад, фінансові інститути - банки, кредитні установи;
4. поняття «інститут» може використовуватися стосовно особистості або до певного посту (наприклад, інститут президентства);
5. теоретико-ігровий підхід розглядає інститути як рівновага в грі.

Неоінституціональна економічна теорія використовує визначення, яке належить Д. Норту: «Інститути – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми (політичні, економічні та соціальні). Вони включають неформальні обмеження (санкції, табу, звичаї, традиції і норми поведінки) і формальні правила (конституції, закони, права власності), а також механізми, що забезпечують їх виконання». У цьому визначенні основний акцент робиться на те, *що інститути утворюють обмежувальні рамки для економічної поведінки людей.*

*Інститут існує, тільки якщо правило дійсно впливає на поведінку тих, на кого воно розраховане, або на поведінку тих осіб, які виявляють порушення правила.* Найкращим і достатнім свідченням існування інституту буде регулярне застосування санкцій по відношенню до тих осіб, які порушують правила. Повна відсутність покарань щодо явних порушників правила буде переконливим свідченням того, що це правило не є інститутом. Довести існування тих правил, які встановлені державою, простіше, ніж правил, що виникають у процесі розвитку суспільства і не підкріплених державним примусом.

Інститути слід відрізнити від організацій. *Якщо інститути - це правила гри, то організації - це гравці.* Мета команди, що грає за цими правилами, - виграти гру. Для організації характерні:

1. сукупність учасників;
2. згоду або незгоду, імпліцитне або відкрито виражене щодо цілей і засобів організації (контракти, звільнення, страйки);
3. формальна координація, визначальна структуру з урахуванням складності (ієрархії) її правил і процедур (формалізації) і ступеня централізації прийняття рішень.

Організації можуть бути політичними (політичні партії, міська дума), економічними (фірми, кооперативи, профспілки), громадськими (клуби, спортивні асоціації) та освітніми (школи, університети).

Інституційна структура має вирішальний вплив на те, які організації виникають в суспільстві і на те, як ці організації розвиваються, але у свою чергу, організації також впливають на процес зміни інституційних обмежень в суспільстві.

2. Основні типи ситуацій, які призводять до виникнення інституту. Ситуація «дилема в'язнів», ситуація координації, ситуація нерівності.

Інститути створюються людьми щоб підтримати порядок і скоротити невизначеність обміну. Вони забезпечують передбачуваність поведінки людей. Інститути з'являються для вирішення

проблем, що виникають при повторюваній взаємодії людей. При цьому вони не просто повинні вирішити проблему, але й мінімізувати ресурси, що витрачаються на її рішення. Соціальні інститути можна класифікувати залежно від ситуацій, в яких опиняються люди, певним чином взаємодіють один з одним. Е. Ульман-Маргаліт виділила три типи первинних ситуацій, які призводять до появи норм поведінки. Звичайно, ці ситуації не охоплюють всі типи взаємодії людей, але вони включають найбільш емпірично значимі випадки.

а) Ситуація «дилеми в'язнів»

Два злочинці затримані за підозрою в пограбуванні банку. Однак проти них бракує доказів. Вони можуть отримати невеликий термін - один рік за ті проступки, щодо яких проти них є докази (наприклад, за зберігання зброї). Завдання слідчого, ведучого цю справу, - змусити злочинців зізнатися у скоєнні злочину. Слідчий розробив два альтернативних плану проведення допиту.

Таблиця 1

План А «Невидима рука»

		В	
		Зізнатися	Мовчати
А	Зізнатися	-5;5	0;-10
	Мовчати	-10;0	-1;1

Якщо один із злочинців зізнається у вчиненні злочину, а інший мовчить, то зізнався отримує максимальний термін - 10 років тюремного ув'язнення, а той, хто не зізнався, буде випущений на волю. Якщо зізнаються обидва злочинці, то вони отримують по 5 років тюремного ув'язнення. Якщо обидва мовчать, то кожен отримує по одному року тюремного ув'язнення за носіння зброї. Кожен з гравців в даній ситуації приймає рішення, не маючи інформації про вибір іншого гравця. Виграші гравців представлені в матриці гри. Числа в матриці означають величину негативної корисності, яка визначається кількістю років, проведених у в'язниці. Відповідно (-5) означає, що злочинець засуджений до п'яти років тюремного ув'язнення, (-1) - одного року тюремного ув'язнення, (-10) - десяти років тюремного ув'язнення і (0) - злочинець випущений на свободу.

Домінуюча стратегія гравця А в даній ситуації - мовчати, адже якщо гравець В теж мовчить, то А отримує один рік в'язниці, а якщо В зізнається, то А взагалі виходить на волю. І у В також є домінуюча стратегія - для нього краще мовчати, незалежно від того, яку стратегію вибере А. Результат - обидва злочинці мовчать - є стабільним і це означає, що кожен гравець залишиться задоволений своїм вибором після того, як дізнається про вибір іншого гравця. Подібний стабільний результат має назву «рівновагу Неша».

Слідчий не досягає своєї мети - домогтися від злочинців визнання - і придумує інший план.

Таблиця 2

План В «Дилема ув'язнених»

		В	
		Зізнатися	Мовчати
А	Зізнатися	-5;5	-10;0
	Мовчати	0;-10	-1;1

Злочинці знову можуть вибирати одну з двох стратегій. Обидва вони знають, що якщо ніхто з них не зізнається, то вони отримають мінімальний термін - один рік тюремного ув'язнення за носіння зброї. Якщо зізнаються обидва злочинці, то кожен з них отримує 5 років тюремного ув'язнення. Якщо визнається лише один з них, тоді той, хто дасть свідчення, виходить на волю, а той, хто все заперечує, отримує 10 років тюремного ув'язнення.

У цій грі у кожного злочинця є домінуюча стратегія - зізнатися. Рівновагою Неша в цій грі буде набір стратегій {зізнатися; зізнатися}, які вибирає кожен гравець. У грі «дилема ув'язнених» слідування кожним гравцем особистій вигоді призводить до неефективного для групи результату. Якби обидва злочинці мовчали, то вони були б у кращому становищі - ефективним за Парето. \* Тут рівновагу Неша неефективне, адже злочинці могли б отримати по одному року, а отримали по 5 років. Але стимули, що діють в цій грі, настільки сильні, що можна уявити собі ситуацію, коли обидва злочинці зізнаються у скоєнні злочину, навіть якщо обидва вони невинні.

Може бути, це стабільне неефективне рівновагу виникає тому, що злочинці не змогли домовитися між собою, не скоординували свою поведінку? Але навіть, якби вони змогли обмінятися інформацією і скоординувати свою поведінку на допиті у слідчого, то результат був би тим же. Ніхто з них не міг би бути впевнений в тому, що інший злочинець в останній момент не захоче отримати односторонню перевагу за рахунок іншого гравця. Причиною того, що гравці

опиняються в неефективній ситуації, є відсутність надійного, вартого довіри зобов'язання («credible commitment») з боку кожного з гравців.

*Зобов'язання буде надійним, якщо одна із сторін бачить, що інша сторона позбавлена можливості порушити це зобов'язання.*

Плани А і В, розроблені слідчим, являють собою різні типи соціальної взаємодії. У плані А індивідуального слідування особистій вигоді достатньо для досягнення ефективного результату. Рівновага Неша в цій грі ефективно за Парето. Гравцям не потрібно обмінюватися інформацією, співпрацювати до початку гри, примушувати іншого гравця і т.д. Щоб досягти ефективного результату Парето в цій грі взагалі не потрібно ніякого взаємодії. *Ця ситуація прекрасно описується словами Адама Сміта, який стверджував, що індивід, який прагне виключно до власної вигоди, направляється невидимою рукою до результату, який не входив до його наміри. Цим результатом є задоволення інтересів суспільства.*

У плані В (дилема ув'язнених) слідування особистій вигоді приводить в соціальну пастку. Індивідуальний інтерес і колективний інтерес тут перебувають у конфлікті. Досягти ефективного для групи результату можна лише, змусивши гравців вибрати стратегію, що не здається їм привабливою. Якщо змусити кожного гравця вибрати альтернативу, яка не видається йому привабливою, то група в цілому виграє. *У цій ситуації виникає інститут, який примушує гравців вибирати непривабливу для них стратегію щоб вони змогли досягти ефективного для групи результату.*

#### б) Ситуація координації

Прикладом інституту, що виникає в ситуації координації, служать правило руху на дорогах (правосторонній або лівосторонній). Це найпростіший інститут - конвенція, який скорочує невизначеність і координує дії людей.

Таблиця 3

Координаційна гра

		В	
		Права	Ліва
А	1;1	-5;5	0;0
	Ліва	0;0	1;1

Якщо автомобілі рухаються по різних сторонах дороги, то для того щоб роз'їхатися, водіям потрібно зупинитися і вести переговори, чреваті витратами, тому в цьому випадку їх виграші дорівнюють нулю. Якщо обидва вибирають праву сторону дороги або обидва водії вибирають ліву, то їх виграші складають по одиниці. Інтереси водіїв цього гри не суперечать один одному, вони збігаються, тому тут немає необхідності в примусі.

Але проблема в цій грі виникає у зв'язку з тим, що тут з'являються два рівноцінних рівноваги Неша, і трудність полягає в тому, щоб здійснити вибір з цих двох рівноцінних результатів. Для того щоб гравці скоординували свій вибір, потрібен якийсь знак, сигнал, який приведе їх у фокальну точку. *Фокальна точка* - це рівновага в координаційній грі, обирає усіма учасниками взаємодії на основі загального знання, що допомагає їм скоординувати свій вибір. Як виникає загальне знання, що дозволяє гравцям скоординувати свою поведінку? В якості такого знака і виникає соціальна норма правостороннього (або лівостороннього) руху, яка являє собою найпростішу форму інституту. Яким чином виникає цей інститут? Можливі два основних шляхи його появи:

- він може бути встановлений в централізованому порядку шляхом указу.

- соціальна норма може виникнути еволюційним шляхом. чим більше гравців слідує цій нормі, тим більше вкоріненою вона стає. Ці два механізми не є взаємовиключними. Часто суспільство користується стихійно посталою нормою, яка потім підкріплюється законом.

Отже, ми бачимо, що в ситуації координації інститут необхідний внаслідок множинності можливих рівноваг. *Інститут, що виникає в цій ситуації, не потребує спеціального механізму примусу, людям потрібен лише знак, сигнал про те, яке з рівноваг їм вибрати, адже в ситуації координації вони зацікавлені в знаходженні єдиного рішення.*

#### в) Ситуація нерівності

Для того щоб з'ясувати суть ситуації нерівності та інститутів, що виникають в ній, уявімо собі якесь аграрне суспільство до встановлення в ньому прав власності. У цьому суспільстві живуть два пастухи - А і В, і є два пасовища - 1 і 2. Пасовище 1 - більш родюче, ніж пасовище 2. Відстань від жител обох пастухів до кожного з пасовищ однакове. Щовесни перед пастухами постає дилема: на яке пасовище гнати свої стада. Обидва пастуха воліють пасти овець на більш родючому пасовищі 1, але в цьому випадку пасовище швидко виснажується, і результат буде

гірше, ніж у тому випадку, якщо пастухи пасли б свої стада на різних пасовищах. Следовательно, найбільший вигравш пастухи отримують, якщо пасуть овець на різних пасовищах. Виграші пастухів представлені в матриці гри.

Таблиця 4

Гра два пастухи

		пастух В	
		Пасовище 1	Пасовище 2
Пастух А	Пасовище 1	2;2	8;4
	Пасовище 2	4;8	1;1

Для вирішення виниклої проблеми запроваджується інститут прав власності. Пастух А отримує в свою власність пасовище 1, а пастух В - пасовище 2. Обидва пастуха виграють від передачі пасовищ у приватну власність, однак пастух А виграє в більшою мірою, ніж пастух В, оскільки перше пасовище більш родюче. При вирішенні проблеми координації виникає нерівність між пастухами.

Право власності функціонує, з одного боку, в якості інформації, що вказує, на якому пасовище кожен з пастухів повинен пасти своє стадо. Але цим функції інституту власності не вичерпуються. Право власності виконує не тільки функції координації, вони служать також збереженню нерівності. Припустимо, що обидва пастуха померли, і спадкоємці В не згодні з існуючим нерівністю. Вони можуть призвести стадо на пасовище 1 в надії, що спадкоємці А відведуть своє стадо на інше пасовище. Але якщо соціальний інститут власності розвинений в достатній мірі, то ця спроба не вдасться, оскільки цей інститут передбачає покарання за неправильну поведінку.

*Таким чином, право власності як інститут, що виникає в ситуації нерівності:*

- 1) вирішує проблему координації дій людей;
- 2) зберігає існуючу нерівність.

Цей соціальний інститут служить інтересам сторони, що перебуває в більш вигідному становищі. У суспільстві діє безліч інститутів, що вирішують проблему збереження нерівності.

*Необхідність в соціальних інститутах виникає в тих ситуаціях, коли є кілька рівноваг (проблема координації), неефективність рівноваги (дилема ув'язнених) або несправедливість рівноваги (ситуація нерівності) в тих типах взаємодій людей, які ведуть до їх виникнення.*

3. Інституціональна структура суспільства. Формальні та неформальні правила та їх взаємозв'язок.

Інституційна структура розвинуеного суспільства включає як формальні, так і неформальні правила, і ці групи правил певним чином взаємодіють один з одним. Представники неоінституціоналізму визначають *формальні правила* як правила, записані в офіційному джерелі, за виконанням яких стежить спеціально виділена група людей (судова система, поліція, репресивний апарат). Наявність примусу з боку держави - це характерна риса формальних правил. На відміну з них неформальні правила не закріплюються в жодному офіційному джерелі, і їх виконання гарантує не загрозою законодавчих санкцій, як у випадку з правилами формальними, і за їх виконанням стежать не фахівці, а всі члени суспільства. Тому в первісних суспільствах, що не знали держави, поведінка людей регулювалося правилами неформальними. *Формальні правила виникають з появою держави.* При цьому підході строгість покарання не має визначального значення. Покарання може бути суворим як за порушення формальних, так і за порушення неформальних правил, що діють в суспільстві. Наприклад, в первісних суспільствах діяло неформальне правило: багаті одноплемінники повинні були роздавати своє багатство біднішим членам суспільства.

*Формальні правила включають:*

1. політичні правила;
2. економічні правила;
3. контракти.

Сукупність цих правил організована у вигляді ієрархії. На самому верху ієрархії знаходяться конституція, яка являє собою правило встановлення інших правил. Потім йдуть законодавчі акти парламенту і зводи законів (цивільний кодекс, кримінальний кодекс і т.д.), за ними слідує постанови адміністративних органів, яким держава делегує подібні правомочності, потім законодавчі постанови і розпорядження місцевих органів влади, а в підставі ієрархії знаходяться індивідуальні контракти. Чим вище рівень цієї ієрархії, тим з великими витратами пов'язана зміна формального правила.

*Неформальні правила* це звички, традиції, умовності, які грають у суспільстві також важливу роль як і формальні правила. Вони мають такі особливості: тривалість еволюції; деякі сфери регулюються лише неформальними нормами; являють собою основу для формальних правил.

*Класифікація санкцій за недотримання неформальних правил:*

1. Автоматична санкція;
2. Відчуття провини;
3. Сором
4. Інформаційна санкція
5. Двосторонні санкції, що вимагають витрат від караючої сторони.
6. Багатосторонні санкції, що вимагають витрат.

*Основні типи співвідношення неформальних і формальних правил*

1. *Неформальні правила як розкриття суті формальних правил.* Формальні правила зазвичай мають дуже загальний характер, звідки випливає необхідність в їх уточненні та доповненні стосовно конкретної ситуації, що і забезпечується за допомогою неформальних правил.

2. *Неформальні правила як джерело походження формальних правил.* Формальні правила можуть виникати в результаті фіксації давно сформованих неформальних правил. Таким чином, формальне правило виявляється тільки записаним неформальним правилом. Це має бути особливо характерно для повільно еволюціонують товариств, при відсутності соціальних потрясінь, таких як революції, оскільки тільки в цих спокійних умовах можливий поступовий відбір найбільш життєздатних неформальних правил з метою їх фіксації.

3. *Неформальні правила як змістовні рамки формальних правил.* Неформальні правила можуть визначати світогляд і поведінку більшості людей і уклад суспільного життя, що буде обмежувати набір доступних альтернатив при створенні формальних правил.

4. *Неформальні правила як замітник формальних правил.* Як уже згадувалося, якщо формальні правила є не вигідними для переважної більшості людей, в якості їх замітника будуть використовуватися неформальні правила. В даному випадку формальні правила будуть існувати тільки на папері, не надаючи ніякого впливу на поведінку людей.

5. *Неформальні правила як альтернатива формальними правилами.* Набори працюючих неформальних і формальних правил можуть перебувати в суперечності один з одним. Найважливішою причиною такого становища може бути різний характер виникнення неформальних і формальних правил. Мається на увазі безперервний характер освіти неформальних правил і дискретний характер створення формальних правил, тощо. Перший виникають і змінюються постійно і безперервно, а останні можуть виникнути або змінитися миттєво і згодом довго не змінюватися. Протиріччя може бути безвихідним, коли в кінцевому рахунку залишається тільки один із суперечних наборів правил, чи структурним, коли поступово один набір правил вбудовується в інший.

6. *Неформальні правила як економічний чинник формальних правил.* Можливо також і економічно опосередкований вплив неформальних правил на формальні. Мається на увазі те, що створення формальних правил залежить від розподілу сили в суспільстві, яке, в свою чергу, визначається розподілом прав власності. Останнє ж у великій мірі залежить від системи неформальних правил. Таким чином, мова йде про залежність: неформальні правила - розподіл прав власності - розподіл сили - формальні правила.

4. Теоретичні основи інституціональної економіки. Основні напрями інституціональної економіки.

З 50—60-х рр. ХХ ст. в межах неокласичної течії формується новий науковий напрям, представники якого працюють на межі економічної теорії та інших суспільних наук — філософії, соціології, політології, кримінології тощо.

Існує кілька причин, за якими неокласична теорія (початку 60-х років) перестала відповідати вимогам, що пред'являються до неї економістами, які намагалися осмислити реально відбуваються події в сучасній економічній практиці:

1. Неокласична теорія базується на нереалістичних передумовах і обмеженнях, і, отже, вона використовує моделі неадекватні економічній практиці. Коуз називав такий стан справ в неокласика «економікою класної дошки».

2. Економічна наука розширює коло феноменів (наприклад, таких як ідеологія, право, норми поведінки, сім'я), які успішно можуть аналізуватися з точки зору економічної науки. Цей процес одержав назву «економічного імперіалізму». Провідним представником цього напрямку є нобелівський лауреат Гаррі Беккер. Але вперше про необхідність створення загальної науки, що вивчає людське дію писав ще Людвіг фон Мізес, який пропонував для цього термін «праксеологія».

3. У рамках неокласики практично немає теорій, задовільно пояснюють динамічні зміни в економіці, важливість вивчення, яких стала актуальною на тлі історичних подій ХХ століття.

(Взагалі в рамках економічної науки до 80-х років XX століття ця проблема розглядалася майже виключно в рамках марксистської політичної економії.

«Старий» інституціоналізм як економічне явище виник на рубежі 19-20 ст. та був пов'язаний з історичним напрямком в економічній теорії (історична та нова історична школа). Для інституціоналізму з початку його розвитку було характерне відстоювання ідеї соціального контролю та втручання суспільства, державою в економічні процеси. Представниками «Старого» інституціоналізму були Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уеллі Мітчелл, Джон Гелблейт.

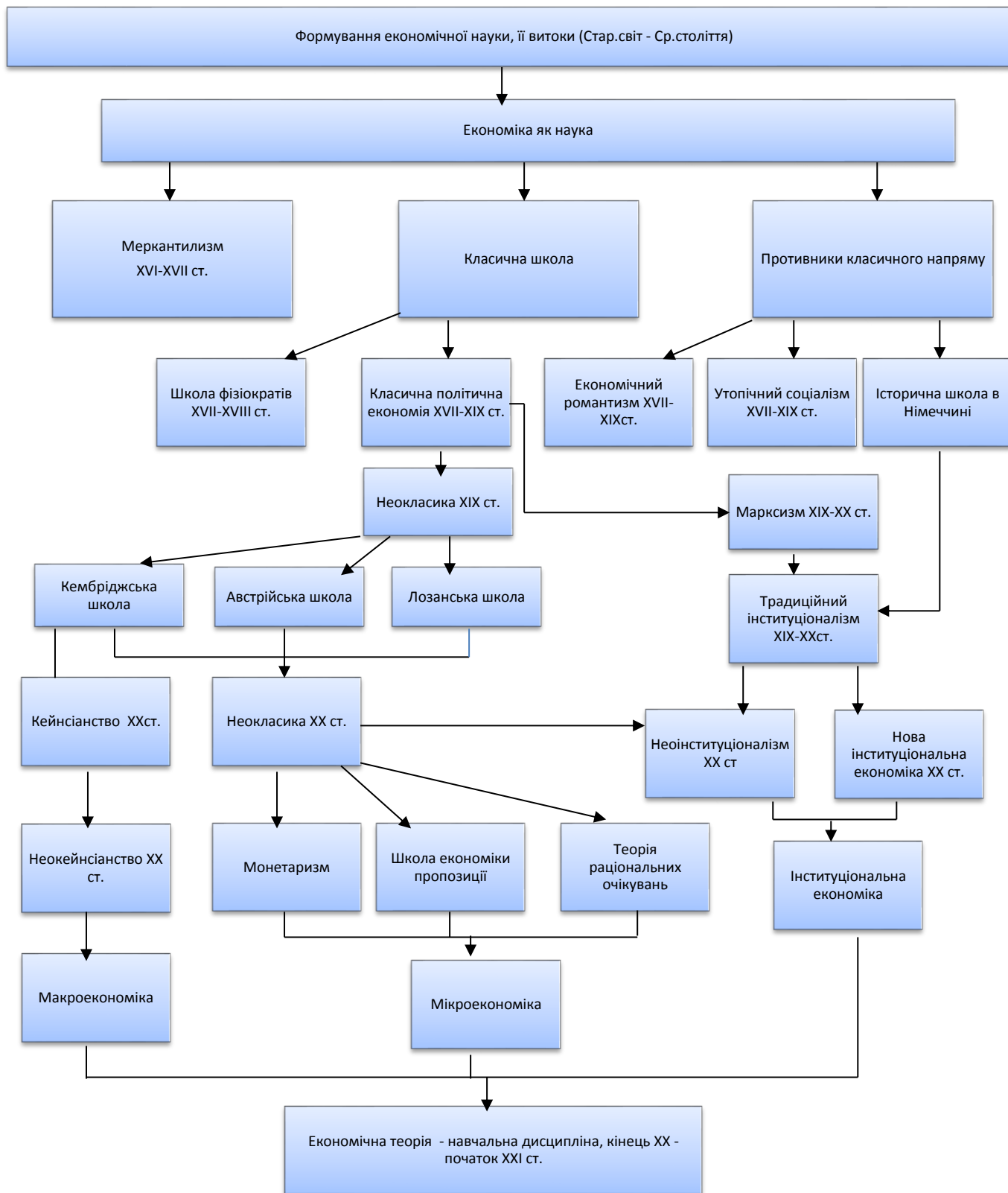


Рис. 1.1. Матриця формування інституціоналізму



Для традиційного інституціоналізму характерні аналіз дисфункцій і недосконалостей економічної системи, увага до емпіричної складової досліджень і міждисциплінарність. Аналіз дисфункцій і недосконалостей економічної системи. Традиційних інституціоналістів цікавило в першу чергу не побудова теорії інституційних змін, а аналіз нагальних проблем сучасної економіки (цикли ділової активності, трудові відносини, діяльність монополій, регулювання сектора громадських послуг), новітніми досягненнями в технологічному, організаційному та правовому її розвитку, а також провали ринку. Вчені аналізували випадки нездатності інститутів організувати ділову активність соціально ефективним чином. Увага дослідників концентрувалася на існуючих тоді практиках. Була принципово розширена сфера економічних досліджень. Традиційні інституціоналісти відмовилися від передумов неокласики і, відповідно, вирвалися з кола явищ, описуваних досконалим ринком.

Якщо інституціонально-соціологічний напрям, що виник на початку ХХ ст. вважається "старим" інституціоналізмом, то цей новий науковий напрям називають неінституціоналізмом. Неінституціоналізм як особлива економічна теорія отримала визнання у 80—90-х рр. ХХ ст.

Термін "*New Institutional Economic*" ("нова інституціональна економічна теорія") вперше ввів у науковий обіг у 1975 р. відомий американський вчений О.І. Уільямсон для позначення нового міждисциплінарного напрямку економічних досліджень. Із часом виявилася багатоманітність трактувань його предметної галузі та методології. Водночас також помітне тяжіння вчених до досить чіткої диференціації цього напрямку сучасної економічної теорії.

На думку професорів Е. Фуруботна і Р. Ріхтера, "типового" представника нової інституціональної економіки (НІЕТ) вирізняє те, що він значною мірою покладається на застосування таких концепцій, як права власності, трансакційні витрати (*ex ante* та *ex post*) і відносницькі контракти, у поєднанні зі спробою наблизитися до реальності за допомогою застосування менш формалізованих методів аналізу". Неінституціоналізм, залишаючись у рамках свого предмета, включає до аналізу більш широке коло явищ (трансакційні витрати, контракти, права власності і т. ін.), використовуючи модифіковані передумови щодо поведінки раціональної людини (обмежена раціональність і опортунізм).

*Основні течії сучасного неінституціоналізму:*

1) Теорія прав власності. Родоначальниками її є А. Алчіан, Р. Коуз, Й Барцель, Л. де Олесі, Г. Демсец, Р. Познер, С. Пейовіч, О. Вільямсон, Е. Фьюроботн. Центральним поняттям в теорії прав власності є саме «право власності». «Права власності розуміються як санкціоновані поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їхнього використання. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, яке будь-яка особа повинна дотримуватися у своїх взаємодіях з іншими людьми або ж нести витрати через їх недотримання. Воно охоплює повноваження, як над матеріальними об'єктами, так і над правами людини (право голосувати, друкувати і т.д.).

Пануюча в суспільстві система прав власності є в такому разі сума економічних і соціальних відносин з приводу рідкісних ресурсів, вступивши в які окремі члени суспільства протистоять один одному. (Пейовіч, Фьюроботн).

З точки зору суспільства права власності виступають як правила гри, які впорядковують відносини між окремими агентами.

З точки зору індивіда права власності виступають як пучки правочинів на прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу.

Щоб реалізувати свої різноманітні цілі, індивід здійснює контроль над належить виключно йому пучком прав власності. У літературі з теорії прав власності найбільшого поширення набула класифікація А. Оноре. Вона включає:

1. Право володіння, тобто виключного фізичного контролю над річчю.
2. Право користування, тобто особистого використання речі.
3. Право управління, тобто рішення, як і ким річ може бути використана.
4. Право на дохід, тобто на блага, що виникають від попереднього особистого користування річчю або від дозволу іншим особам користуватися нею (іншими словами - право присвоєння).
5. Право на капітальну вартість речі, яка передбачає право на відчуження, споживання, зміна або знищення речі.
6. Право на безпеку, тобто імунітет від експропріації.
7. Право на перехід речі у спадщину або за заповітом.
8. Право на безстроковість.
9. Заборона шкідливого використання, тобто обов'язок утримуватися від використання речі шкідливим для інших способом.

10. Право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість відібрання речі на сплату боргу.

11. Право на залишковий характер, тобто очікування "природного повернення переданих кому-небудь правомочностей після закінчення терміну передачі або у разі втрати нею сили з будь-якої іншої причини".

Будь-який акт обміну розглядається як обмін пучками прав власності. Рамки з передачі прав власності визначає контракт.

Важливе місце в теорії прав власності займають проблеми специфікації прав власності і відносини принципал-агент в різних системах власності.

2) Теорія трансакційних витрат. Основні представники: Р. Коуз та О. Вільямсон.

3) Теорія економічних організацій. Основні представники: Ф. Найт, Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, О. Вільямсон, К. Менар.

У рамках цієї теорії фірма розглядається крізь призму трансакційного підходу, як мережа контрактів, система обробки і передачі інформації, структура щодо забезпечення економічної влади і контролю над об'єктами власності і т.д.

3) Економіка права. Представники: Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер.

Концептуальний каркас економіки права можна представити в наступному вигляді:

Вона виходить з того, що агенти ведуть себе як раціональні максимізатори при прийнятті не тільки ринкових, але і позаринкових рішень (таких, наприклад, як порушувати або не порушувати закон, порушувати чи не порушувати судовий позов і т. д.).

Правова система, подібно до ринку, розглядається як механізм, що регулює розподіл обмежених ресурсів. Скажімо, у випадку крадіжки, як і у випадку продажу, цінний ресурс переміщується від одного агента до іншого. Різниця в тому, що ринок має справу з добровільними угодами, а правова система - з вимушеними, що здійснюються без згоди однієї зі сторін. Багато вимушені угоди виникають в умовах настільки високих трансакційних витрат, що добровільні угоди виявляються через це неможливими. Наприклад, водії автомобілів не можуть заздалегідь провести переговори з усіма пішоходами про компенсації за можливі каліцтва. До числа вимушених «угод» можна віднести більшість цивільних правопорушення та кримінальних злочинів.

Однак, незважаючи на вимушений характер, такі угоди відбуваються за певними цінами, які накладаються правовою системою. В якості таких неявних цін виступають судові заборони, грошові компенсації, кримінальні покарання. Тому апарат економічного аналізу, виявляється докладено не тільки до добровільних, але і до недобровільних операціях.

В економіці права докладно аналізується, як реагують економічні суб'єкти на різні правові встановлення.

В економіці права також аналізується питання: як змінюються самі правові норми під впливом економічних факторів. Основною передумовою аналізу тут служить теза, що формування правових інститутів направляється принципом ефективності.

4) Теорія суспільного вибору. Основні представники: Дж. Б'юкенен, Г. Таллок, К. Ерроу, М. Олсон, Д. Мюллер. Теорія суспільного вибору аналізує політичний механізм прийняття макроекономічних рішень, інакше кажучи, об'єктом аналізу тут виступають «політичні ринки».

5) Нова економічна історія. Представники: Д. Норт, Р. Фогель, Дж. Уолліс. Ця теорія намагається тлумачити історичний процес з точки зору еволюції інститутів, теорії прав власності та трансакційних витрат.

5. Напрями інституціональної економіки, що не входять в магістральний напрям економічної теорії. Еволюційна теорія. Посткейнсіанство. Економіка угод.

Серед сучасних шкіл інституціональної теорії однією з найбільш близьких до традиційного інституціоналізму є *еволюційна теорія*. Крім традиційного інституціоналізму, на еволюційну теорію вплинули також принципи еволюціонізму, зокрема, еволюційної біології. Засновниками даного напрямку є автори книги «Еволюційна теорія економічних змін» Р. Нельсон і С. Вінтер. Крім них, до даного напрямку також прийнято відносити І. Шумпетера і Дж. Ходжсона.

Основні теоретичні особливості даної школи:

1. Використання методів і понять еволюційної біології в якості інструментів економічного аналізу. У цьому полягає докорінна відмінність еволюційної теорії від неокласичної економіки, що використовує в якості свого зразка ньютонівську, або класичну, механіку. В еволюційній ж теорії в якості базових категорій економічного аналізу використовуються поняття еволюції, мутацій, природного відбору, генів, організмів і т. д.

2. Принцип історичного часу з акцентом на незворотності минулого. Даний принцип зводиться до трьох положень: а) минуле необоротно; б) майбутнє невизначене; в) мінливість є

найважливішою властивістю, внутрішньо притаманним всім речам, в тому числі це властивість економічних агентів і систем. В якості передумови економічного аналізу це означає, що час як загальне властивість змінюватися існує і впливає на поведінку економічних агентів і систем. Цей вплив посилюється завдяки таким його характеристикам, як незворотність зробленого в минулому і невизначеність того, що станеться в майбутньому. Даний принцип передбачає відмову від головних припущень неокласичної теорії, а саме: від оптимізації і рівноваги як ідеальних типів поведінки індивідів і систем.

3. Акцент на вивченні економічних змін. Одне з основних питань еволюційної теорії - як і чому змінюються економічні організми, якими є фірми, ринки і т. д.?

4. Об'єднання принципів методологічного індивідуалізму та методологічного колективізму. На відміну від неокласичної теорії і старого інституціоналізму еволюційна теорія визнає активну роль і частини, і цілого (визнається і ініціатива окремих економічних агентів, і вплив зовнішнього середовища, тощо. Інститути та економічну поведінку знаходяться в динамічній взаємодії).

5. Допущення процедурної раціональності. Неможливість оптимізації в силу невизначеності майбутнього передбачає інший тип раціональності, який прийнято позначати як процедурний. Процедурна раціональність полягає у використанні правил виконання повторюваних операцій, т. е. основна маса дій виконується за шаблоном, без спеціального розрахунку. Раціональний сенс використання цих правил полягає в економії зусиль, пов'язаних зі збором і обробкою інформації.

6. Акцент на аналізі рутин при вивченні економічних організацій. Ці правила або шаблони в еволюційній теорії прийнято називати рутини. Кожна організація характеризується своїм набором рутин, які ряд вчених ототожнюють з генами в еволюційній біології.

Резюмуючи вищесказане: економіка - це сукупність економічних організмів, які ведуть між собою боротьбу за виживання. Кожен економічний організм характеризується своїм генетичним кодом, тощо. У ході природного відбору організації з більш життєздатними генами виживають, а інші гинуть. Живучість генів визначається, крім іншого, здатністю до ефективної мутації у відповідь на зміни навколишнього середовища.

*Посткейнсіанство* прийнято відносити до макроекономіці, воно вказане також і в списку інституційних теорій, оскільки багато його теоретичні положення безпосередньо примикають до старого інституціоналізму і еволюційної теорії. Засновниками посткейнсіанства вважаються Дж. М. Кейнс і М. Калецкий, а в повоєнний час великий внесок у становлення цієї школи внесли Х. Ф. Мінські, П. Девідсон, А. Айхнер та ін. Перерахуємо теоретичні особливості даного напрямку, які зближують його з інституціоналізмом.

1. Принцип історичного часу з акцентом на невизначеності майбутнього.

2. Допущення араціональності. *Араціональність* - це поведінка, в основі якого взагалі відсутній раціональний розрахунок. Це пов'язано з фундаментальною невизначеністю майбутнього, коли через відсутність необхідної інформації немає ніякої надійної основи для прийняття раціонального рішення. Однак рішення приймати доводиться, вони приймаються без раціональної основи, під впливом емоцій та інших, що не відносяться до справи факторів.

3. Принцип холізму. Згідно з цим принципом ціле більше, ніж сума його частин, таким чином, ціле має властивості і закономірностями поведінки, які не виводяться з властивостей і поведінки окремих частин. Використання цього принципу об'єднує посткейнсіанство зі старим інституціоналізмом, але слід зазначити, що в посткейнсіанстві принцип застосовується більш широко, а саме: не тільки у формі інституційного детермінізму тощо. Обумовленості поведінки людей існуючими нормами, а й у формі макроекономічного детермінізму, т. е. властивостей економічної системи, вимірюваних макроекономічними показниками, які не можна виявити в окремих індивідів.

4. Вивчення інститутів-правил у формі конвенціональних очікувань. Прикладом інституційного детермінізму в посткейнсіанстві є акцентування ролі конвенціональних, тобто, загальноприйнятих, очікувань, визначальних інвестиції як на фінансових ринках, так і в реальному секторі, а разом з ними і діловий цикл.

5. Виділення в якості основної функції інститутів-контрактів зменшення невизначеності майбутнього. Крім араціональності і конвенціональних очікувань як реакції на фундаментальну невизначеність використовуються контракти.

6. Виділення інституційної функції грошей, що складається в захисті від невизначеності майбутнього. Згідно посткейнсіанських розумінню грошей їхня функція полягає не тільки в тому, щоб полегшити обмін, як це передбачає неокласична теорія, але також у захисті від невизначеності. Цю функцію вони виконують через властиве їм властивість найбільшою ліквідності, яке забезпечує індивідам, що зберігають своє багатство в грошовій формі, свободу маневру.

*Економіку угод* називають ще французьким інституціоналізмом. Найважливішими теоретичними особливостями економіки відносин є:

1. Положення про те, що суспільство - це складна система, що складається з декількох підсистем. При цьому прийнято виділяти сім підсистем: ринкову, індустріальну, традиційну, громадянську, громадської думки, творчу та екологічну.

2. Виділяють три типи співвідношення підсистем, а саме: експансія, торкання і компроміс.

3. Принцип інституційного детермінізму. В рамках даної школи, як і в старому інституціоналізмі, передбачається, що поведінка людини цілком визначається існуючими правилами, в той час як самі ці правила не залежать від волі окремої людини.

4. Тракткування слідування правилам як умова раціональної поведінки. Це допущення пом'якшує інституційний детермінізм економіки угод у порівнянні зі старим інституціоналізмом, в рамках якого людина підпорядковується правилам незалежно від того, вигідно це йому чи не вигідно.

## Тема 2. ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

### Лекція 2

1. Визначення та характеристика трансакцій. Природа та поняття трансакційних витрат в роботах Р.Коуза. Внутрішньо фірмові трансакційні витрати.

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

Основною відмінною рисою неокласичної економічної теорії є ідея про те, що вчинення будь-якої угоди пов'язане з витратами, тобто трансакційні витрати передбачаються позитивними. *Олівер Уільямсон дав таке визначення трансакції*: «Трансакція має місце тоді, коли товар або послуга переходить від заключної точки одного технологічного процесу до вихідної точки іншого, суміжного з першим. Закінчується одна стадія діяльності і починається інша». Відповідно до цього підходу поняття трансакції застосовується, коли ресурси переміщуються фізично, тобто здійснюються «поставки» благ або послуг. Це можуть бути «поставки» як всередині фірми, так і на ринку, і ми можемо говорити як про внутрішні, так і про зовнішні трансакції, або про внутрішньофірмових або ринкових трансакцій. Трансакція, таким чином, виникає, коли має місце поділ праці.

*За Джоном Коммонсом трансакція* - це «відчуження та придбання індивідами прав майбутньої власності на матеріальні об'єкти». Це визначення трансакції також має справу з передачею ресурсів, але вже в юридичному сенсі. У ньому говориться про передачу підтверджених законом прав власності. *Економічні трансакції* є лише частиною всієї сукупності соціальних трансакцій, і економічний аналіз цікавиться не тільки економічними трансакціями. *Соціальні трансакції* можна визначити як соціальні дії, які необхідні для створення і підтримки інституційних рамок, в яких здійснюється економічна діяльність. Ці рамки включають, як було показано вище, формальні правила, неформальні правила і механізми примусу до їх дотримання. І тут особливу роль відіграють *політичні трансакції*

*Трансакційні витрати* - це витрати, що виникають при здійсненні трансакцій. Вони складаються з витрат ресурсів і витрат часу на здійснення угоди, а також з витрат, що виникають внаслідок того, що був укладений неповний або неефективний контракт. Часом трансакційні витрати бувають настільки великі, що вони перешкоджають укладенню угоди, тому їх взагалі не вдається виявити.

*Товарні та інституційні трансакції*. Корисно також проводити розходження між товарними та інституційними трансакціями. До перших відносяться операції з правами власності, здійснювані в рамках існуючої системи суспільних правил, т. е. вони не супроводжуються їх зміною. *Інституційними трансакціями* позначаються операції з правами власності, що супроводжуються також зміною суспільних правил.

*Вперше ідея трансакційних витрат з'являється в статті Р. Коуза «Природа фірми» в 1937 році, де він говорить про витрати використання цінового механізму, пояснюючи їх наявністю існування фірми, як альтернативного механізму координації діяльності. Коуз міркував про витрати, що виникають у процесі обміну в контексті вибору між різними інституційними пристроями: фірмою і ринком. Крім того, Коуз не дав точного визначення поняття трансакційних витрат і використовував замість цього вираз «витрати використання цінового механізму». Свою ідею трансакційних витрат та її зв'язок з обміном правами власності він розвинув у статті «Проблема соціальних витрат», опублікованій в 1960, в якій він вже використовує термін «трансакційні витрати» і доводить необхідність їх врахування в економічній теорії.*

Коуз виділив наступні механізми координації діяльності людей:

- Ринок;
- Фірма (організація, ієрархія);
- Держава.

Використання будь-якого з цих механізмів координації пов'язано як з вигодами, так і з витратами, жоден з них не є безкоштовним і не володіє безперечною перевагою в порівнянні з іншими механізмами. Ми можемо сказати, висловлюючись мовою сучасної економічної теорії, що всі механізми координації діяльності являють собою наступне після оптимального рішення (second best).

Коуз ніде точно не визначає зміст поняття «трансакційні витрати», проте він часто використовує приклади, які дають підстави припускати, що, говорячи про трансакційних витратах, він має на увазі, насамперед, витрати використання цінового механізму.

*Теорія трансакційних витрат показує вплив трансакційних витрат (витрати пошуку інформації, витратити на ведення переговорів, витрати по специфікації та захисту прав власності, тощо) на процес прийняття рішень та ефективність економіки в цілому.*

Класифікація трансакційних витрат:

- 1) Витрати пошуку інформації – витрати часу та ресурсів на отримання та обробку інформації щодо цін, товарах, послугах, постачальниках та споживачах;
- 2) Витрати на ведення перемов;
- 3) Витрати визначення кількості та якості товарів та послуг – витрати на вимірювальну техніку, втрати від помилок;
- 4) Витрати специфікації та захисту прав власності – витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, а також витрати часу та ресурсів, які необхідні для відновлення порушених прав;
- 5) Витрати опоруністичної поведінки – несумлінна поведінка, яка порушує умови договору або направлена на отримання одноосібних вигод. Існує дві форми:

А) відлинювання – виникає при асиметрії інформації, коли один агент достовірно знає скільки їм затрачено зусиль, а інший має лише приблизне уявлення. При цьому виникає імовірність працювати не з повною віддачею.

Б) вимагання – виникає у випадках коли агент має спеціально пристосований ресурс для використання в фірмі, і цей ресурс не має високої цінності за межами даної фірми.

## 2. Співвідношення трансакційних та виробничих витрат. Постійні та змінні трансакційні витрати.

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

*Дж. Коммонс дав наступне визначення: «трансакції – це не обмін товарами, а відчуження і привласнення прав власності і свобод, створених суспільством». Дж. Коммонс виділяв три типи трансакцій, невіддільних один від одного, але різних по функціям учасників.*

1. Переговорна трансакція. Основною особливістю цього типу трансакцій симетричний характер відносин, тобто в даному випадку немає командування-

підпорядкування. Переміщення прав власності тут є результатом добровільної угоди рівноправних сторін. Тут слід зазначити, що поняття операції співпадає з поняттям переговорної трансакції, і, таким чином, операція, у відмінності від трансакції взагалі, є її окремий випадок.

2. Управлінська трансакція. Припускає асиметричний характер відносин сторін, тобто вони будуються за принципом командування підпорядкування. При цьому ці відносини мають місце між індивідами. У разі управлінської трансакції передбачається, що переміщення прав власності відбувається в результаті команди одного індивіда і підпорядкування іншого індивіда. Простим прикладом можна вважати відносини начальника і підлеглого у фірмі. Тут відбувається переміщення певних прав власності, а саме, свободи розпоряджатися своїм часом за власним розсудом, від підлеглого до начальника.

3. Трансакція раціонування. При даному виді трансакцій також має місце асиметричний правовий статус, але у відмінності від управлінської трансакції тут команди віддає колективний орган, а підпорядковуватись має індивід. Сюди можна віднести відносини між населенням і державою, при яких відбувається переміщення прав власності, скажімо, відчуження прав власності на частину доходів одних людей (прибутковий податок) і їх привласнення іншим людям (соціальний виплати). При цьому здійснення такої трансакції вимагає команди від колективного органу і підпорядкування з боку індивідів. Наявність в однієї зі сторін закріпленого права приймати рішення відносно іншої сторони передбачають трансакції управління. Якщо трудовий контракт є прикладом трансакції угоди, то організаційні розпорядження, які отримує працівник, перебуваючи в якості підлеглого, є проявами трансакції управління. Вона, на відміну від першого виду, пов'язана не з перерозподілом благ, а з їх виробництвом, і має місце у відносинах ієрархії.

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

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

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

- витрати функціонування ринку або витрати функціонування механізму цін. Надаючи таке визначення, Р. Коуз протиставив трансакційні витрати внутрішньофірмовим, де перші виникають між рівноправними суб'єктами ринку у зв'язку з необхідністю пошуку інформації, ведення переговорів, захисту виконання контрактів, а інші – всередині фірми, де всі учасники, на відміну від ринку, об'єднані спільною метою і працюють в умовах ієрархії та підконтрольності. Власне кажучи, категорія трансакційних витрат була запропонована Коузом для пояснення причин виникнення фірми, яка має протистояти ринку, сприяючи економії пов'язаних з його функціонуванням витрат;

- витрати, що виникають у процесі обміну індивідами правами власності в умовах неповної інформації (О. Уільямсон);

- витрати експлуатації економічних систем (К. Ерроу): визначення, у якому підкреслюється всезагальний характер трансакційних витрат. За словами Ерроу, «подібно до того, як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпилюючи енергію у формі тепла, так і трансакційні витрати перешкоджають рухові ресурсів до користувачів, для яких вони представляють найбільшу цінність, «розпилюючи» корисність цих ресурсів по ходу економічного процесу»;

- витрати на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну і витрати на забезпечення прав і примусу до їх дотримання (Д. Норт).

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

Сучасна неонституціональна теорія стверджує, що трансакційні витрати притаманні всім механізмам координації діяльності і виділяє, відповідно, наступні види трансакційних витрат:

- Витрати використання ринкового механізму координації діяльності людей - ринкові трансакційні витрати;

- Витрати всередині фірми - управлінські або бюрократичні витрати, ці витрати виникають, коли керуючий користується правом давати команди всередині організації;

- Політичні трансакційні витрати - це витрати використання механізму держави, тобто витрати, пов'язані зі створенням і підтриманням інституційних рамок суспільства (витрати створення законів, підтримки механізмів захисту правил, встановлених державою, і т.д.).

Для всіх цих видів витрат можна виділити: 1) «*постійні*» трансакційні витрати, тобто специфічні інвестиції у створення даного інституційного устрою; 2) «*змінні*» трансакційні витрати», тобто витрати, величина яких залежить від кількості угод або їх обсягу. Найважливішою особливістю трансакційних витрат вважається те, що вони допускають значну економію від масштабу: по мірі того, як обсяг випуску в трансакційному секторі збільшується, витрати, що припадають на одну угоду (питомі трансакційні витрати), падають.

### 3. Класифікація трансакційних витрат *ex ante* та *ex post*. Трансакція та визначення її рентабельності.

В сучасній економічній теорії щодо аналізу трансакційних витрат використовуються кілька теоретико-економічних підходів. Тому представляється доцільним розглянути основні з них. Найбільш відомим є запропоноване О. Уільямсоном розподілення трансакційних витрат на *ex ante* й *ex post* (рис. 2.1)

На думку О. Уільямсона, корисно розрізнити трансакційні витрати типу *ex ante* й *ex post*. *Ex ante* включають в себе витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів й забезпечення гарантій реалізації угоди. Ці дії можна проводити з особливою ретельністю, і в такому випадку складається складний документ, в якому передбачаються численні можливі майбутні події й відповідна адаптація до них учасників угоди. У протилежному випадку договір може залишитися неповним й пробіли в ньому будуть заповнюватися сторонами по ходу виникнення непередбачених обставин. Отже, замість того, щоб заздалегідь наводити мости через всі можливі перешкоди, що є дуже амбіційною задачею, оговорюється лише необхідність вирішення проблем по мірі їх появи.

*Ex post* контрактні витрати зустрічаються в кількох формах. Вони включають, по-перше, витрати, які пов'язані з поганою адаптацією до непередбачених подій та мають місце при порушенні відповідності механізму угод обставинам їхньої реалізації, що М. Аокі називає «зміщенням контрактної кривої»; по-друге, витрати на позови, що супроводжують двосторонні зусилля з усунення *ex post* суперечностей у контрактних відносинах; по-третє, організаційні й експлуатаційні витрати, які сполучені з використанням структур управління (часто не судів), куди сторони звертаються для залагодження конфліктів; і, по-четверте, витрати, що пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань



Рис. 2.1. Види трансакційних витрат за О. Уільямсоном

Тобто всі трансакційні витрати О. Уільямсон розподіляє на витрати, які виникають до укладання угоди, і витрати, які виникають після її підписання. В якості критерію розподілу трансакційних витрат він використовує *фактор часу*. Але необхідно звернути увагу на те, що узагальнення витрат на специфікацію прав власності та їхній захист й віднесення цих двох груп витрат до витрат ex post є не досить обґрунтованим. Удосконалення класифікації, запропонованої О. Уільямсоном, було здійснено Д. Норттом й Дж. Уоллісом. Учені розподілили весь процес контрактації на три періоди: ex ante, ex interim, ex post (табл. 1).

Таблиця 2.1.

Класифікація витрат за Норттом-Уоллісом

Види трансакційних витрат		
Трансакційні витрати, що виникають до обміну	Трансакційні витрати, що виникають у процесі обміну	Трансакційні витрати, що виникають після обміну
Витрати на отримання інформації про ціни й можливі альтернативи товару та надійність контрагента	Витрати пов'язані з очікуванням у галузях, отриманням нотаріально засвідчених документів, отриманням страховки, здійсненням розрахунків	Витрати із захисту контрактів, перевірки їх виконання (контроль), контроль за якістю та ін.

Ця класифікація також показує, що трансакційні витрати мають ярко виражений часовий аспект. Слід зазначити, що такий розподіл трансакційних витрат при здійсненні угоди в часі є підґрунтям для вибору тієї чи іншої форми інституційного захисту в залежності від обраних норм дисконтування.

Підготовка кожного управлінського рішення в сфері управління трансакційними витратами, вибору напрямків та форм регулювання їх рівня повинні враховувати альтернативні можливості дій та забезпечувати варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. При цьому, якими б ефективними не здавалися ті або інші проекти рішень в області управління трансакційними витратами, вони не повинні вступати в протиріччя з головними цілями діяльності підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, оскільки це підриватиме економічну основу ефективного використання ресурсів в майбутньому періоді. Управлінські рішення в сфері управління трансакційними витратами реалізуються через сукупність заходів цілеспрямованого впливу на величину та структуру трансакційних витрат. Таким чином, процес управління трансакційними витратами можна розглядати як комплекс взаємопов'язаних та цілеспрямованих заходів, які мають на меті раціоналізацію розміру та структури трансакційних витрат. За допомогою такого підходу до трактування даного поняття можна чітко встановити складові процесу управління трансакційними витратами та



взаємозв'язки між ними, іншими словами побудувати механізм управління трансакційними витратами підприємства.

Процес управління підприємством спрямований на досягнення певної мети, яка визначає місію його існування. *Процес управління трансакційними витратами в короткостроковій перспективі* має на меті підтримку величини та рівня даних витрат на певному рівні з подальшим їх скороченням, в довгостроковій перспективі метою є оптимізація трансакційних витрат при зміцненні стратегічної позиції підприємства.

*Загальною метою управління трансакційними витратами є підвищення ефективності управління даними витратами на основі розробки стратегічних напрямків оптимізації їх рівня, обсягу та структури та безперервного пошуку напрямків зниження цих витрат для забезпечення оптимального співвідношення «витрати-прибуток».*

Для досягнення зазначеної мети підприємству необхідно виконати ряд важливих завдань, до яких відносяться:

1. визначення індикаторів системи управління трансакційними витратами підприємства, тобто системи аналітичних показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність існуючої на підприємстві системи управління та виявлення недоліків в управлінні;

2. налагодження системи пошуку, обробки та передачі інформації про величину трансакційних витрат, час та місце їх виникнення;

3. здійснення постійного контролю за ходом господарської діяльності підприємства та контролювання здійснення трансакційних витрат;

4. виявлення тенденцій до зміни рівня, обсягу та структури трансакційних витрат;

5. визначення напрямків управління трансакційними витратами підприємства, тобто перелік заходів, за допомогою яких можна раціоналізувати розмір та структуру трансакційних витрат;

6. визначення параметрів управління трансакційними витратами, тобто сукупності показників, зміна яких впливає на розмір та структуру витрат. До таких параметрів належать зовнішні (стан ринку, який визначає рівень витрат на оплату послуг сторонніх організацій; кон'юнктура ринку, сприятливий стан якої веде до зниження витрат; стан економіки країни в цілому, який визначає загальну результативність діяльності суб'єктів господарювання) та внутрішні (обсяг товарообороту, збільшення якого веде до зменшення умовно-постійних трансакційних витрат; структура капіталу підприємства, яка обумовлює виникнення витрат, пов'язаних зі сплатою вартості залученого капіталу; умови товаропостачання та збуту продукції тощо). Знання параметрів, що впливає на розмір і структуру трансакційних витрат, дасть змогу визначити резерви їх зниження, що є складовим елементом системи управління даними витратами на підприємстві;

7. визначення інструментів управління витратами, за допомогою яких менеджери зможуть довести значення внутрішніх параметрів управління до бажаного рівня;

8. визначення методів та моделей управління, застосування яких дасть змогу оптимізувати величину та структуру трансакційних витрат;

9. визначити та оцінити критерії ефективності управління трансакційними витратами, зміна значень яких у кінцевому результаті становить мету управління трансакційними витратами підприємства;

10. визначення резервів оптимізації трансакційних витрат.

Управління витратами є важливою складовою економічного механізму будь-якого підприємства. Від величини витрат підприємства, в тому числі і трансакційних, залежить його рентабельність, фінансова стійкість, конкурентоспроможність. Тому *ефективне управління трансакційними витратами, яке передбачає не лише мінімізацію даних витрат, а й забезпечення їх ефективності, тобто одержання прибутку*, що реально виправдовує витрати, є на сьогоднішній день надзвичайно актуальним. Система управління трансакційними витратами повинна бути розроблена на комплексній основі і базуватись на взаємозалежному вирішенні поставлених завдань і досягненні намічених цілей.

### Лекція 3

#### 1. Ринкові трансакційні витрати та засоби їх економії.

Процес підготовки та реалізації ринкової угоди вимагає певних видів діяльності: пошуку інформації про партнера і товарі, проведення переговорів, укладення контракту, його захисту і т.д. Сторони «повинні знайти один одного, вони повинні зв'язатися один з одним і обмінятися інформацією ... товари повинні бути описані, перевірені, зважені і виміряні. Укладаються договори, необхідно проконсультуватися з адвокатами, здійснюється передача титулу власності і ведеться облік.

У деяких випадках виникає необхідність в примусі до дотримання договорів допомогою подачі судового позову, і порушення договору може призвести до позову ». Всі ці види діяльності пов'язані з певними витратами. Ми можемо виділити наступні види ринкових трансакційних витрат:

- витрати пошуку інформації про альтернативи угоди (пошук інформації про ціну і партнері);
- витрати вимірювання кількісних і якісних характеристик блага;
- витрати ведення переговорів і укладення контракту;
- витрати контролю за дотриманням контракту з боку партнерів по угоді та попередження опортуністичної поведінки партнерів;
- витрати захисту контракту від зазіхань третьої сторони.

А) Витрати пошуку інформації про альтернативи угоди (пошук інформації про ціну і партнері);

Інформація про альтернативи угоди в реальному житті не є безкоштовним благом. Її отримання вимагає часу, витрат матеріальних ресурсів і зусиль. Крім того, збір інформації може виявитися неефективним. Можна знайти більш низькі ціни, якщо об'їздити велике число магазинів, але таке заняття виявиться неефективним, якщо взяти до уваги витрати бензину, вашу втому і альтернативні можливості використання часу, витраченого на пошук вигідного варіанту. Якщо нам вдасться скоротити ціну, яку ми платимо за отримання інформації, то з'являться додаткові можливості для обміну і його межі розширяться. Люди постійно шукають і знаходять способи і засоби економії трансакційних витрат, створюють механізми, які дозволяють скоротити їх, у тому числі і трансакційні витрати отримання інформації про альтернативи угоди.

Виробник так само зацікавлений в скороченні витрат пошуку, як і покупець. Витрати на пошук - це витрати на покупку, тому, чим більше розкид цін і, отже, більше витрати на пошук, тим менше буде споживання самого блага. Тому продавці товарів відомої торгової марки можуть встановлювати єдині ціни. Усуваючи розкид цін, який може служити мірою необізнаності покупця на ринку, продавці тим самим скорочують витрати покупця на пошук ціни.

Ринок сам є важливим засобом мінімізації трансакційних витратах отримання інформації щодо ціни. Наприклад, пошук інформації про ціну фотоапарата пов'язаний з меншими трансакційними витратами, ніж визначення ціни пружинки, використовуваної в його конструкції, оскільки вона пристосована спеціально для даної марки фотоапарата і її ринкової ціни просто не існує. «Коли частини або компоненти продукту, що розглядаються окремо, не можуть явним чином бути використані самі по собі, домовленість про ціну між виробником і споживачем про ціну кожної окремої деталі виявить тенденцію бути більш дорогою, ніж весь продукт».

Пошук інформації про партнера, також як і пошук інформації про ціну, не є безкоштовним, пошук відповідного партнера (наприклад, з'ясування його репутації і матеріального становища) неминуче пов'язаний з витратами. Ці витрати складаються з прямих витрат (на рекламу, візити до потенційних клієнтів і т. д.) І витрат, які виникають непрямым чином при створенні організованих ринків (бірж, ярмарків і т. д.). До цієї категорії ринкових трансакційних витрат відносяться також витрати комунікації між партнерами (поштові витрати, оплата телефонних розмов і витрати на торгових представників).

Б) Витрати вимірювання кількісних і якісних характеристик блага;

Люди будуть здійснювати обмін тільки в тому випадку, якщо вони вважають, що благо, яке вони отримують, має для них більшу цінність, ніж благо, з яким вони розлучаються. Але для того щоб у людей виникло подібне враження, їм необхідно зробити вимір характеристик обмінюваних благ. Деякі вимірювання здійснити досить легко, в той час як вимір інших характеристик пов'язано зі значними труднощами. Витрати вимірювання якісних характеристик блага можуть бути настільки великі, що загальні витрати вимірювання перевищать вигоду від даного блага, що призведе до його знецінення. Вимірювання якісних характеристик блага проводиться до тих пір, поки граничні витрати вимірювання не зрівняються з граничними вигодами від вимірювання. Тому деякі характеристики блага лишаються не виявленими і не вимірними. У багатьох випадках вимір якісних характеристик товару або послуги пов'язане з більшими витратами, ніж пошук ціни цього продукту.

Неокласична теорія пропонує обійти проблему відмінностей у ролі товарів, розглядаючи два товари одного і того ж виду, але різного якості, як два різні товари. Трансакційні витрати вимірювання якісних характеристик блага при цьому не враховуються, тому й форма організації угоди, вибір типу контракту не має ніякого значення.

Неоінституціональна теорія, на відміну від стандартної теорії, цікавиться питанням про те, як невизначеність щодо якісних характеристик благ впливає на організацію виробництва і обміну. Одна з основних ідей цієї теорії полягає в тому, що витрати вимірювання впливають на вибір типу контракту, що укладається сторонами, на організацію ринків і на економічні інститути. Якщо витрати вимірювання зростають, то економічні агенти будуть намагатися укласти контракт такого типу, який дозволить їх скоротити.

Якісні характеристики одних благ можна виміряти, витрачаючи певні зусилля і час при здійсненні обміну, якість інших можна виміряти лише в процесі споживання блага. Можна виділити три різні категорії товарів або послуг в залежності від тих трансакційних витрат вимірювання якості, які виникають при їх придбанні:

1. блага, оцінювані в ході пошуку (search goods), їх називають пошуковими або досліджуваними товарами;

2. блага, оцінювані дослідним шляхом, їх іноді називають також експериментальними чи досвідченими товарами (experience goods).

3. до третьої категорії відносяться блага, якість яких складно виміряти і при купівлі, і в процесі споживання, результати використання або споживання цих благ стають відомі лише через роки після покупки або взагалі залишаються не відомі покупцеві. У літературі їх називають «довірчими товарами» (credence goods).

#### В) Витрати ведення переговорів і укладення контракту;

Витрати цього типу можуть бути дуже значними. Сторони повинні домовитися про ціну, кількість і якість продукції, про час поставки і формі платежу, а також про розподіл вигод і втрат у разі виникнення непередбачених обставин. Витрати цього типу складаються з часу ведення переговорів, втрат від неправильно укладених чи погано оформлених договорів. Сюди ж входить оплата послуг юристів-консультантів та нотаріуса.

Скоротити витрати ведення переговорів і підписання контракту можна, використовуючи стандартні або типові договори. Для фірми, яка укладає однотипні угоди з мільйонами клієнтів на рік, набагато дешевше скласти один контракт з варіантами, які охоплювали б різні категорії клієнтів, ніж кожен раз складати договір по кожній угоді. Наприклад, ремонтна майстерня, або фірма, що здає в оренду автомобілі, або фірма, що надає послуги з хімічного чищення одягу, не обговорює щоразу з клієнтом умови контракту, а використовує формуляри, в яких заздалегідь визначені всі умови угоди між фірмою і клієнтом, і клієнтові залишається тільки приєднатися до запропонованого договору в цілому. Тут діє принцип: «приєднуйся до договору або йди». Правові системи багатьох країн з підозрою ставляться до договорів подібного роду, оскільки умови цих договорів схожі на примус. У німецькому праві вони називаються «diktierte Vertrag» -

продиктований договір, в англійській практиці їх називають договором приєднання - «contracts of adhesion». Звичайно, часто такими договорами користуються фірми, що займають монопольне становище у певній сфері. Але у цих договорів є переваги з погляду ефективності, оскільки вони дозволяють суттєво економити трансакційні витрати ведення переговорів та укладання контрактів.

Г) Витрати контролю за дотриманням контракту з боку партнерів по угоді та попередження опортуністичної поведінки партнерів;

Цей вид витрат має критичне значення для розвитку економіки, так як вони є основною перешкодою на шляху розвитку спеціалізації і поділу праці. Якби в процесі історичного розвитку не виникли різноманітні механізми захисту контрактів, то обмін, насамперед його складні форми, при яких передача грошей і товару не збігаються в часі і просторі, не зміг би розвиватися. До найбільш важливих механізмів захисту контракту і запобігання опортуністичного поведінки відносяться правова система і механізм репутації. Сюди ж можна віднести різні механізми страхування ризику, які дозволяють знизити витрати, викликані неможливістю укладення повністю специфікованих договорів.

Витрати опортуністичної поведінки - це витрати, пов'язані з труднощами контролю поведінки сторін контракту. Вони складаються з втрат від опортуністичної поведінки і витрат на його запобігання.

Правова система захисту контрактів в будь-якій економіці доповнюється механізмом репутації. Рівень довіри в суспільстві має вирішальне значення для зниження трансакційних витрат. Крім того, механізм репутації відіграє вирішальну роль у захисті контрактів в тіньовому бізнесі, оскільки підприємці, що працюють у цій сфері економіки, не можуть скористатися правовим захистом.

У яких випадках механізми репутації дієвіші, ніж правова система? Механізм репутації буде володіти перевагою перед правовою системою в наступних випадках:

- коли інформація відома, але її важко спостерігати збоку (non-verifiable information);
- у тих випадках, коли особливе значення має швидкість вирішення спорів;
- коли проблеми занадто складні, щоб їх можна було вирішити в суді з низькими витратами або їх рішення вимагає спеціальних знань;
- у тих випадках, коли через корупцію або бюджетних обмежень державні інститути неефективні, зростає відносна ефективність неформальних інститутів;
- коли особливе значення має збереження секретного характеру угод.

Трансакційні витрати, викликані складнощами захисту договорів та запобіганням можливому опортуністичного поведінки з боку партнерів по угоді, часто сприймаються підприємцями як ризик. У суді не завжди вдається довести опортуністична поведінка іншої сторони контракту.

Д) Витрати захисту контракту від зазіхань третьої сторони.

Високі витрати захисту контракту від третьої сторони можуть обмежувати взаємовигідний обмін або перешкоджати йому. В якості третьої сторони можуть виступати як пірати, розбійники, так і сама держава у разі нелегальної торгівлі. Захист контрактів може в даному випадку бути приватною або здійснюватися третьою стороною: мафією або державою. Захист контракту третьою стороною дозволяє досягати економії від масштабу. Люди платять податки, а засновані державою органи здійснюють захист контрактів.

Існують серйозні підстави для передачі права використання насильства для захисту власності і контрактів у руки держави. Обмежуючи рівень насильства, допустимого в суспільстві, індивіди позбавляються від необхідності використовувати більш дорогі засоби для досягнення своїх цілей. Людина, яка може викликати поліцію для захисту свого будинку, знаходиться в кращому становищі порівняно з особою, яка повинна застосовувати зброю або наймати приватних охоронців. До тих пір поки загальні витрати придбання зброї та найму охоронців для суспільства будуть нижчими, ніж загальна сума послуг поліції щодо захисту будинків, суспільство виграє, якщо надання цих послуг візьме на себе держава.

2. Класифікація трансакційних витрат Е. Фуруботна та Р.Ріхтера. Політичні трансакційні витрати, їх характеристика та значення для ефективності інституційної системи.

Відносно галузі виникнення трансакційних витрат розроблено також класифікацію Е. Фуруботна та Р. В. Ріхтера (табл. 2.2.)

Таблиця 2.2.

Класифікація трансакційних витрат за Фуруботном-Ріхтером

Види трансакційних витрат		
Ринкові	Управлінські	Політичні
Витрати пошуку інформації, витрати торгу (ведення переговорів) й прийняття рішень, витрати контролю й моніторингу	Витрати розробки, впровадження, підтримки та вимірювання організаційного дизайну	Витрати створення, підтримки та вимірювання формальної та неформальної політичної організації системи, а також забезпечення функціонування політичної системи, включаючи заснування законодавчої системи, оборони, судочинства, транспорту та освіти

Слід зазначити, що застосування цієї класифікації також має обмежене практичне застосування внаслідок можливості виникнення неоднозначних ситуацій. Наприклад, якщо переговори проводяться між фірмою та владними структурами, то виникає об'єктивне питання, до якої з категорій (управлінської чи політичної) відносити ті витрати, що виникають при такому переговорному процесі, і яку базу розподілу обирати? Або, що стосується витрат контролю та моніторингу, частину з яких складають державні витрати на підтримання системи м'як та ваг, наскільки обґрунтовано відносити останні до категорії «ринкові трансакційні витрати», запропонованої Фуруботном-Ріхтером?

Якщо на економічному ринку чітко прописані положення контрактів за угодами, то зміст контрактів у політичній сфері є розмитим. *Агентам політичного ринку* надзвичайно складно як сформулювати умови імплементації політичних контрактів, так і слідкувати за процедурою їх реалізації. Наприклад, політичний контракт між партією і виборцями або між виборцями й політичним лідером юридично оформити неможливо, тим більше проблематично застерегти види та розміри штрафних санкцій за порушення положень угоди, а тим більше домогтися їх виконання.

На зміст політичного контракту у більшій мірі, ніж на споживчому ринку, здійснює вплив:

- опортуністична поведінка акторів, мається на увазі прагнення до отримання власної вигоди, в тому числі за допомогою брудних засобів;
- групи інтересів, групи тиску (лобістські структури);
- динамічна зміна політичного контексту;
- завжди існують формальні й неформальні правила гри.

Змістовна та юридична рихлість політичного контракту впливає на подальшу картелізацію партій. Це означає, що таким партіям вигідніше укласти угоди з більш чітко прописаними для них політичними угодами та з добре структурованим контрагентом, тобто з державою, а не з гетерогенним контрагентом — виборцями та групами інтересів.

На теоретико-аналітичному рівні політичного маркетингу можна виділити декілька найбільш розроблених напрямків вивчення ціни як інструменту:

- аналіз причин, проявів та наслідків підвищення капіталоемкості виборчих кампаній і можливостей зниження витрат на ведення конкурентної боротьби в цих умовах;
- аналіз різниці електоральних витрат інкумбента й претендента;
- залежність вартості кампанії від рівня залученості виборців в електоральний процес;
- синергетика всіх маркетингових дій та інструментів як спосіб зниження вартості і кампанії, і політичного продукту;
- технології виявлення інгібіторів у процесі прийняття електорального рішення, їх усунення або мінімізація;

- ефективність різних видів електоральної комунікації;
- технології створення політичного продукту, які відповідали б очікуванням виборців;
- технології організації електорального дискурсу як засобу зниження вартості інформаційних пропозицій комунікатора;
- зниження вартості політичних трансакцій за допомогою технологій soft power та створення відносин довіри.

На наш погляд, ціною політичного вибору в ході голосування виступає відмова виборців від їхніх специфічних переваг, які сформовані в ході соціалізації й обумовлені поточним рівнем та якістю задоволення їхніх потреб. Такий висновок базується:

— по – перше, на тому, що ціна в грошовому еквіваленті на комерційному ринку, яка сплачується за товар або послугу, символізує відмову клієнта від задоволення альтернативної потреби;

— по – друге, ціна в грошовому еквіваленті на комерційному ринку, яка сплачується за товар чи послугу, символізує певний обсяг затраченої праці людини, яка вклала зусилля в заробіток відповідної суми. Водночас, голос виборця, який розглядається, як ціна політичного обміну, що надається виборцю автоматично й безповоротно на кожні вибори по досягненню ним 18 років, при умові дотримання інших вимог закону, не має великі статистичні значимості для електорату в цілому. Тобто, голос не виступає еквівалентом вкладеної праці, в той час як політичні переваги виборців формуються завдяки зусиллям самого виборця та ознайомлення його з політичним товаром, отримання освіти, досягненням соціального статусу, який, так чи інакше, диктує розстановку (розміщення) пріоритетів у ході здійснення політичного вибору.

Політична сіть представляє собою: *по-перше*, структуру управління публічними справами, яка поєднує державу та структури громадянського суспільства; *по-друге*, вона є сукупністю різноманітних акторів соціальної дії – державних, громадських та бізнес-організацій і закладів, які мають певний спільний (корпоративний) інтерес у конкретній сфері суспільної діяльності; *по-третьє*, вони (актори) вступають у взаємодію на добровільних засадах; *по-четверте*, формою їх взаємодії є виробка угод та контрактів для взаємозацікавленого обміну ресурсами, якими володіють її учасники; *по-п'яте*, учасники сіті мають рівні права у формуванні рішень; *по-шосте*, сіть є структурою, що складається з набору контрактів, які виконуються на основі формальних та неформальних правил комунікації; *по-сьоме*, сіть є відносно сталим та впорядкованим механізмом зв'язку між інститутом влади і соціальним середовищем, сукупністю каналів, через які здійснюється обмін ресурсами.

Функціонування політичної сіті може мати як позитивний так і негативний інституціональні ефекти. Вони є позитивними, якщо політична сіть підсилює ефективність інститутів держави та самоврядування, вони є негативними, якщо остання знижує їхню ефективність.

### 3. Трансакційні витрати та основні типи економічного обміну. Трансакційний сектор економіки та причини його росту.

Відповідно до принципу трансакційних витрат можна виділити три основні типи економічного обміну. *Перший тип* - персоналізований обмін - був панівним протягом більшої частини економічної історії. Він заснований на дрібному виробництві та місцевій торгівлі. Учасники такого обміну досить часто роблять угоди один з одним, тому їм добре відомі характеристики один одного і обмінюваних благ. Обман і порушення взятих на себе зобов'язань зустрічається рідко, оскільки вони просто не вигідні. Інституційна структура цього типу обміну заснована не на правилах, зафіксованих в писаному законі, а на неформальних правилах, культурної однорідності учасників обміну і спільних культурних цінностях. Необхідності в захисті контрактів третьою стороною при цьому типі обміну не виникає. Трансакційні витрати при цьому типі обміну низькі, однак, трансформаційні витрати високі, так як спеціалізація виробництва і розподіл праці визначаються межами місцевого ринку.

*Другий тип обміну* - це не персоналізований обмін без захисту контрактів третьою стороною. Із зростанням масштабів обміну, який поступово виходить за рамки невеликих географічних спільнот, підтримувати особисті персоналізовані зв'язку стає все важче, оскільки збільшується різноманітність товарів, які стають все більш складними. Виникає неперсоналізований обмін, для якого характерні такі основні риси:

- характеристики товарів, послуг і поведінку агентів істотно різняться між собою;
- обмін має тимчасову протяжність, передача товарів і грошей не збігаються в часі;
- угоди не повторюються багаторазово.

При цьому типі обміну істотно зростають трансакційні витрати вимірювання якісних характеристик блага, і виникає проблема забезпечення виконання умов контракту, оскільки ефективність механізму репутації знижується. Поки що обсяг торгівлі залишається невеликим, купці подорожують зі своїми товарами самі, оскільки покладатися на особистих агентів було небезпечно, агент міг зникнути з капіталом, або обдурити купця, здійснюючи операції на відокремлених ринках, де його було важко проконтролювати. Тут виникають проблеми контролю поведінки агента і ведення переговорів і захист власності і контрактів по дорозі і в чужій країні.

Інституційна структура, яка підтримує той тип обміну, ускладнюється в порівнянні з інституціональною структурою персоналізованого обміну. Контракти підтримуються родовими зв'язками, обміном заставами, коли купці в різних містах довіряли один одному продаж своїх товарів; купецькими кодексами поведінки, релігійними заповідями, а також різними інститутами, які підтримували дію механізму репутації, обговорювалися вище. Контракти підтримуються також різними локальними групами примусу. На початку Нового часу в Європі посилюється роль держави в захисті купців, залишаючись при цьому неоднозначною. З одного боку, правитель захищав права власності та стежив за дотриманням контрактів, а з іншого боку держава сама було джерелом невизначеності і високих трансакційних витрат.

*Третій тип обміну* - це неперсоналізований (знеособлений) обмін із захистом третьою стороною - державою. У сучасному складному суспільстві з розвиненими спеціалізацією і розподілом праці кожна людина виконує вузько спеціалізовану функцію і залежить від інших людей, які забезпечують його необхідними товарами та послугами. Зниженню трансакційних витрат у цьому складному суспільстві служать складні і різноманітні інституційні структури, які накладають обмеження на учасників обміну. Створення цієї інституційної структури вимагає значних коштів, але питомі трансакційні витрати при цьому не настільки великі, оскільки число угод значно збільшується за рахунок розширення рамок обміну, і питомі трансакційні витрати падають. Найбільш значна економія коштів досягається за рахунок того, що за виконанням контрактів стежить третя сторона - держава, яка встановлює права власності і стежить за дотриманням контрактів. Проте захист з боку держави ніколи не буває ідеальною, і сторони користуються будь-якою можливістю зробити ділові відносини менш знеособленими і більше персоналізованими. У сучасному світі співіснують всі три типи обміну. Простіші форми обміну не зникли, і в різних частинах світу зустрічається локальна торгівля.

Існують різні точки зору щодо зв'язку між зростанням ролі держави та зростанням трансакційних витрат. Відповідно до найбільш поширеної думки зростання значення інституційних трансакцій зумовлене посиленням у XX ст. ролі держави в країнах із зрілою економікою порівняно з XIX ст., що в підсумку перетворило державу в суб'єкт економічних відносин. Держава далеко не завжди може забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів, що зумовлює збільшення трансакційних витрат, унаслідок чого значними недоліками держави як суб'єкта економічних відносин є:

- недосконалість політичного процесу, що виражається в лобізмі, логролінгу, бюрократії, пошуку політичної ренти;
- обмеженість контролю над бюрократією з боку політичних партій і громадськості в результаті чого чиновник у своїй діяльності на перший план висуває, як правило, свої власні а не суспільні інтереси; стрімке зростання бюрократії створює нові проблеми в цій області;

- нездатність держави передбачити й ефективно контролювати найближчі та віддалені наслідки прийнятих рішень.

В умовах ринкової економіки з розвитком суспільного поділу праці, концентрацією та централізацією виробництва й капіталу, посиленням економічної ролі держави трансакційні витрати мають тенденцію до збільшення.

Однією з особливостей формування високих трансакційних витрат у країнах з перехідною економікою є також те, що їм властива інша природа, ніж у країнах з розвинутою економікою. Якщо одна частина трансакційних витрат породжена протиріччям між високим ступенем спеціалізації підприємств і нерозвиненістю ринку, то інша частина має неекономічну природу. Високі трансакційні витрати в країнах з перехідною економікою – це витрати відсутності цивілізованих ринкових інститутів. Хоча ці країни відмовились від централізованого планування, ринкові інститути в них поки ще не сформовані. Формування інститутів, що заощаджують трансакційні витрати повинно стати найважливішою частиною програми економічних реформ.



### Тема 3. ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ ТА ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДІНКА

#### Лекція 4

1. Контрактний підхід щодо вивчення інституційних угод.
2. Структури управління контрактними відносинами.
3. Причини та поняття пост контрактного опортунізму.
4. Моральний ризик в ринкових транзакціях та його основні причини.

#### 1. Контрактний підхід щодо вивчення інституційних угод

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

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

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

Контракт не обов'язково передбачає підписання переліку умов на білому папері. Кожен з нас протягом дня укладає безліч неформальних контрактів. Ми купуємо товари і послуги, домовляємося з домочадцями, хто приготує їжу та поміє посуд, розподіляємо обов'язки з колегами по навчанню або роботі. Деякі з укладених контрактів виконуються протягом кількох хвилин, інші зв'язують нас на тривалий період життя. І всі контракти, незалежно від ступеня формалізації умов або терміну дії, укладаються в певних інституційних межах: купівля благ передбачає процедуру вибору та оплати для споживача, тоді як продавець має забезпечити належне обслуговування і несе відповідальність за якість проданого блага; обов'язки в межах домогосподарства або фірми розподіляються, зважаючи на спільні для учасників правила, що регулюють повноваження сторін та передбачають санкції за порушення більш загальних умов взаємодії.

*У контрактному процесі можна виділити три стадії.*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Також у якості характеристик поведінки розрізняють різні форми слідування особистісним інтересам. Сильна форма слідування особистим інтересам підштовхує до опортунізму, що примушує учасників продовжувати узгодження своїх дій після підписання контракту. Слабка або середня форма є запорукою відданості спільним інтересам або об'єктивної неможливості слідувати всупереч їм. Уникнення опортуністичної поведінки в такому разі дає можливість укласти більш-менш однозначний та повний за умовами контракт.

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

- прості (контроль здійснюється безпосередньо індивідом, якому були делеговані права) та складні (особа, якій делегується контроль, отримує і право передачі цього контролю);

- персоніфіковані (контроль делегується конкретній особі) та позиційні (делегування контролю здійснюється не конкретній особі, а тому, хто посідає певну позицію в інституційній структурі суспільства (чи безпосередньо інституції: державі, корпорації)).  
Юридична класифікація контрактів за Я. Макнейлом передбачає визначення трьох їх видів: класичного, неокласичного та імпліцитного.

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

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

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

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

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

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

## 2. Структури управління контрактними відносинами.

Необхідність управління контрактними відносинами пов'язана з тим, що трансакції, організовані за допомогою контрактів того чи іншого типу, сильно різняться між собою. Звідси випливає, що мінімізація трансакційних витрат вимагає підбору для кожної трансакції найбільш підходить для неї структури управління, які можуть ідентифікуватися з тим або іншим типом контракту, способу управління або компромісного вибору між ринком і ієрархією.

### 1) Ринкове управління

Перевага ринку вбачається в забезпечуванні їм сильних стимулах, а також ефекті, таким як «агрегування попиту». Для кращого розуміння першого з зазначених переваг слід порівняти ринкове і внутрішньофірмове виробництво якого-небудь продукту. В першому випадку в якості стимулу виступатиме мотив прибутку, тоді як в останньому випадку - адміністративний наказ. Мотив прибутку і позначається як сильний стимул, оскільки на відміну від наказу передбачає особисту зацікавленість. Агрегування попиту означає задоволення більшого числа споживачів, що дозволяє реалізувати економії від масштабу і різноманітності, тобто виробляти з мінімальними середніми витратами. Агрегування попиту в поєднанні з сильними стимулами повідомляє ринку абсолютну перевагу у витратах виробництва порівняно з альтернативними способами організації. Основний недолік ринку як способу організації полягає в його слабкою адаптивної здатності стосовно до трансакцій, при необхідності довгострокових зв'язків. Останні, як уже зазначалося, набувають тим більше значення, чим сильніше ступінь специфічності активів. Крім того, при посиленні специфічності активів залишається менше можливостей агрегування попиту і, відповідно, послаблюється абсолютні перевага ринку в виробничих витратах. Таким чином, чим сильніше специфічність активів, тим більше порівняльні недоліки ринку в плані пов'язаних з ним управлінських витрат і менше його переважно у виробничих витратах.

### 2) Фірма

У протизагагу ринку фірма укладає в собі найбільші адаптивні можливості, оскільки наділяє правом приймати рішення одну зі сторін трансакції. Легка адаптація пов'язана з відсутністю необхідністю узгодження дій та інтересів. Разом з тим недоліки фірми порівняно з ринком полягають у неможливості агрегування попиту і слабких стимулах. Це пов'язано з тим, що внутрішньофірмове виробництво означає задоволення потреб тільки одного споживача і, робить малоймовірним реалізацію економій від масштабу і / або різноманітності, а стимули, обумовлені наказами, виключають особисту зацікавленість. У міру посилення специфічності активів порівнювальні недоліки фірми щодо виробничих витрат будуть послаблюватися, а її переваги в плані адаптації набуватиме більшого значення (рис. 3.1)

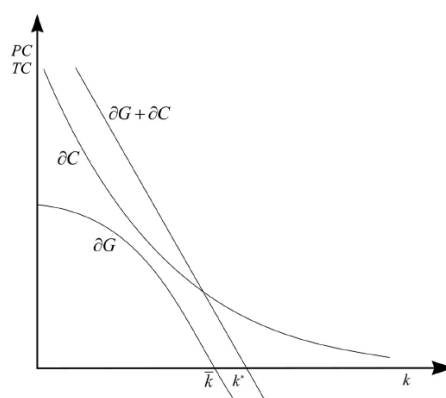


Рис.3.1. Динаміка порівняльних виробничих і управлінських витрат для ринку і фірми в міру посилення специфічності активів

На рис. 3.1 показано як в залежності від ступеня специфічності активів  $k$  до будуть співвідноситися виробничі та управлінські витрати при покупці на ринку і виготовленні для себе (внутрішньофірмовому виробництві). Різниця у витратах виробництва між ринком і фірмою  $\partial C = C_F(k), C_M(k)$  хоча і є позитивною при будь специфічності активів,

у міру її посилення зменшується, т. е. перевага ринку в виробничих витратах буде послаблюватися. Це пояснюється тим, що зростання специфічності активів відображає необхідність виробництва все більш специфічної продукції, щодо якої можливості агрегування попиту будуть ставати все більш обмеженими. Різниця між ринковими і внутрішньофірмовими управлінськими витратами  $\partial C = \beta(k) M(k)$ , позитивна при слабкій специфічності активів, зменшується по мірі її підсилення, а після досягнення порогового значення  $k$  стає негативною. Така динаміка різниці в управлінських витратах пов'язана з наявністю у ринку переваги у вигляді сильних стимулів і недоліку в плані поганий адаптивної здатності. По мірі зростання специфічності активів слабка адаптивна здатність ринку буде позначатися все сильніше, так що після досягнення  $\bar{k}$  ринок буде пов'язаний вже з найбільшими управлінськими витратами, а після того як специфічність активів досягне значення  $k^*$ , внутрішньофірмове виробництво буде дешевшим в порівнянні з покупкою товару на ринку.

### 3) Гібрид

В околиці точки  $k^*$  (рис. 3.1) сума виробничих і управлінських витрат при внутрішньофірмовому виробництві та виготовленні на ринок приблизно одна і та ж. Це означає, що при даній специфічності активів за сукупністю переваг і недоліків ринок і фірма є рівноцінними структурами управління. Разом з тим додатковим джерелом ефективності могло б бути поєднання переваг ринку і фірми в рамках якоїсь проміжної форми-гібрида. При певній ступеня специфічності активів вона могла б мати переваги як ринку, так і фірми.

В якості гібрида можуть виступати контрактні відносини, що відносяться до різновиду трьох- і двостороннього управління. Гібрид, подібно ринку, міг би забезпечити переваги агрегування попиту і сильних стимулів. В рамках гібрида з більшою легкістю може поєднуватися орієнтація виробництва як на задоволення потреб даного контрагента, так і на ринок. При цьому зберігаються сильні стимули, оскільки в рамках гібрида рішення приймаються на підставі взаємних угод, а не адміністративного наказу. Гнучкість ж, притаманна фірмі як структурі управління, забезпечується завдяки існуванню в рамках гібрида різних механізмів залагодження конфліктів у вигляді третьої сторони або минулого досвіду контрактних відносин. Однак кожне з переваг ринку і фірми в рамках гібрида проявляється слабше. Оскільки ж значимість цих переваг визначається ступенем специфічності активів, то гібрид може бути найбільш придатною структурою управління тільки при певному значенні цього фактора.

Резюмуючи вищесказане, слід сказати, що в міру посилення ступеня специфічності активів ринок як структура управління повинен буде замінюватися гібридом, а останній - фірмою (рис. 3.2).

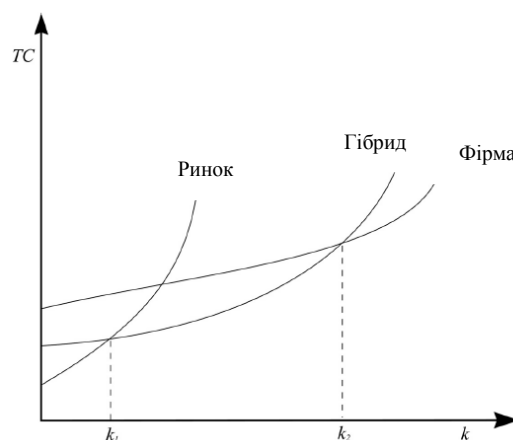


Рис. 3.2. Зростання трансакційних витрат в залежності від ступеня специфічності активів при трьох структурах управління

Як видно на рис. 3.2, посилення специфічності активів у будь-якому випадку сприяє збільшенню трансакційних витрат, але швидкість цього збільшення різна у різних структур управління. Крім того, структури управління відрізняються ще й рівнями трансакційних витрат при нульових або малих значеннях специфічності активів. Перевага

ринку в найбільш низьких трансакційних витратах при нульовій специфічності, але швидкість збільшення трансакційних витрат в результаті посилення специфічності при ринкової організації є найбільшою. З тих же параметрах фірма являє собою протилежність ринку, а гібрид - Проміжну форму. Таким чином, при специфічності активів, що перевищує  $k_1$ , ринок повинен бути замінений гібридною організацією, а після досягнення  $k_2$ , найкращою структурою управління буде фірма.

*Ринок - ринкове управління - класичний контракт.* Нагадаємо, що класичний контракт претендує на повноту. Такий контракт підходить тільки до стандартних трансакцій, в яких не має значення відповідність партнерів один одного і, отже, трансакції не породжують взаємної залежності. Дана властивість притаманне також і ринкової організації, оскільки конкуренція як характерний для неї механізм адаптації передбачає наявність порівнянних альтернатив, що рівносильне відсутності взаємної залежності. Таким чином, те, що об'єднує і ринок як спосіб організації, і класичний контракт, - це їх використання стосовно до стандартним трансакціям.

*Гібрид - трьох- / двостороннє управління - неокласичний / відносницький контракт.* Гібрид, як уже згадувалося, включає в себе трьох- і двостороннє управління. Відмінність між термінами «тресторонню управління» і «неокласичний контракт» можна вбачати тільки в їх, відповідно, економічному і юридичному походженні. Двостороння управління передбачає прийняття рішень на основі узгодження інтересів сторін, а накопичений досвід контрактних відносин буде виступати як орієнтир для прийняття таких рішень, - таким є співвідношення двостороннього управління і відносних контрактів.

*Фірма - об'єднане управління – відносницький контракт.* Загальною рисою об'єднаної організації та контракту є облік минулого досвіду відносин. На відміну від гібрида в даному випадку механізмами адаптації є адміністративний наказ, але використання контрактів відносин припускає, що ці накази віддаються з урахуванням накопиченого досвіду взаємовідносин.

### 3. Причини та поняття пост контрактного опортунізму.

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

Між особами, що є нейтральними до ризику, укладається контракт про продаж. Відносин підпорядкування не виникає, делегування повноважень є взаємним. Задачі сторін конкретизуються, оскільки учасники в рівній мірі зацікавлені у виконанні контракту, адже корисність кожного визначається діями протилежної сторони. Загроза опортунізму існує, хоча взаємна зацікавленість сторін робить його менш ймовірним. На передконтрактній стадії стороною, яка поводить себе опортуністично, є продавець (несприятливий відбір), проявами післяконтрактного опортунізму є як моральний ризик (з боку покупця), так і здирицтво (з боку продавця) ( табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

### Приклади опортунізму для контрактів про продаж та найом

	Несприятливий відбір	Моральний ризик	Здирицтво
Контракт про продаж	Ініціатором угоди виступає покупець. Встановлення максимуму ціни обумовлює ризик витіснення з ринку продавців високоякісної продукції	Відмова покупця оплатити товар або повернення його після недобросовісної експлуатації, наполягаючи на зіпсованості товару	Підвищення продавцем ціни на товари-доповнювачі щодо проданого блага
Контракт про найом	Визначення принципалом максимальної заробітної плати може сприяти	Ухилення працівника, всупереч інтересам фірми, від добросовісного	Встановлення роботодавцем більш жорстких вимог щодо якості або тривалості

	витісненню з ринку найбільш кваліфікованих працівників, що вимагають більш високої оплати праці	виконання своїх обов'язків, намагання перекласти роботу на інших	роботи працівника на тих підставах, що працівник найкраще може реалізувати свої навички лише на даному робочому місці
--	---	--	---

#### 4. Моральний ризик в ринкових трансакціях та його основні причини.

Моральний ризик - це дії економічних агентів з максимізації їх власної корисності в збиток іншим у ситуаціях, коли вони не відчують повністю наслідків (або не користуються повними вигодами) своїх дій внаслідок невизначеності і неповноти контрактів, які перешкоджають покладанню всього збитку (або отриманню всіх вигод) на відповідного агента.

Ситуації, в яких виникає моральний ризик, характеризуються поєднанням наступних умов:

1. інтереси виконавця і замовника не збігаються, виконавець переслідує свої власні інтереси на шкоду інтересам замовника;
2. виконавці застраховані від несприятливих наслідків своїх дій;
3. замовник не в змозі здійснювати повний контроль і досконале примус.

Моральний ризик зустрічається повсюдно. Він виникає завжди при укладанні трудової угоди. Фредерік Тейлор, батько «наукового менеджменту» писав, що навряд чи можна знайти компетентного працівника, який не посвячував би більшу частину свого часу вивченню того, наскільки повільно він може працювати, щоб у роботодавця все ж залишалось враження що він працює в прийнятному темпі.

Деякі ресурси більшою мірою схильні до морального ризику, ніж інші. Ресурси або капіталовкладення називаються *пластичними*, якщо використання ресурсу за призначенням важко проконтролювати, а законних способів його використання може бути багато. Особа, яка приймає рішення (управляє використанням пластичного ресурсу) в даному випадку має більше можливостей таємно вплинути на очікувані результати у своїх інтересах. Якщо контроль використання пластичного ресурсу вимагає великих витрат, то в цьому випадку і виникає небезпека морального ризику. Ресурси, які не є пластичними, не вимагають контролю над своїм використанням.

Найбільш пластичним ресурсом є людський капітал. Тому дослідницькі компанії та підприємства, де основну роль відіграє людський капітал, наприклад, індустрія моди, юридичні контори, підприємства, що займаються створенням комп'ютерних програм, архітектурні майстерні тощо найбільшою мірою схильні до морального ризику.

Гроші також *високопластичний* ресурс. Оскільки кредити можуть використовуватися не за призначенням, що ставить під удар їх повернення, а контроль дій позичальників досить складний і вимагає великих витрат, то небезпека морального ризику в цій сфері дуже серйозна.

Окремим випадком морального ризику є проблема, яка носить назву проблема *принципала-агента* (замовника-виконавця) або *проблема агентських відносин* (agency). Ідея, яка стоїть за цими поняттями, дуже проста. Агент діє за дорученням принципала, але принципалу важко проконтролювати дії свого агента. Те, що принципал може спостерігати - це в основному результати. Якщо принципал - це власник фірми, то керуючий - це агент, а результатом буде прибуток в кінці року. Якби не виникало ніяких зовнішніх обставин, які могли б вплинути на результати, то принципал міг би оцінити результати роботи фірми і зробити висновки про поведінку агента (про рівень його зусиль). Однак якщо зовнішні обставини могли вплинути на результати, в цьому випадку у агента можуть бути серйозні аргументи на своє виправдання. Він пояснить погані результати несприятливими зовнішніми умовами і принципал не зможе точно визначити, що стало причиною поганих результатів. Будь контракт з агентом буде неповним контрактом.

Проблема тут виникає через асиметрію інформації, яка складається за наявності двох умов:

- діяльність агента не піддається безпосередньому спостереженню принципала;
- про діяльність агента неможливо судити з її кінцевих результатів.

Принципал може опинитися перед загрозою серйозних втрат. Благополуччя його залежить від дій агента. Витрати в агентських відносинах складаються з наступних компонентів:

- витрат контролю з боку принципала;
- витрат виконавця, пов'язаних з добровільним прийняттям більш жорстких умов, наприклад, витрати по внесенню застави;
- залишкових втрат, тобто втрат принципала від рішень агента, що відхиляються від рішень, які прийняв би сам принципал, якби володів інформацією і здібностями агента.

*Способи запобігання морального ризику:*

1) Контроль за діями агента:

а) Можна посилити нагляд за діяльністю агента, збільшуючи обсяг ресурсів, що витрачаються на ці цілі.

б) Контроль - це пошук додаткових джерел інформації про агента, про його зусилля, про його чесність і старанності. Контроль, однак, не завжди пов'язаний з додатковим витрачанням ресурсів. Створення конкуренції між агентами може стати одним з можливих способів організації контролю поведінки агентів.

в) Існує ще один спосіб контролю поведінки агента - це контроль за допомогою ринкового механізму. Контроль з боку фондового ринку і ринку злиттів і поглинань дозволяє пом'якшити проблему морального ризику у відносинах між акціонерами та найманими керуючими.

2) Стимулюючі контракти. Другий спосіб боротьби з моральним ризиком - це об'єднання інтересів принципала і агента за допомогою стимулюючих контрактів або участі агента в результатах діяльності.

Контроль може бути пов'язаний з дуже великими витратами. Іноді про діяльність агента можна судити з її результату, в цьому випадку можна створити стимул для правильної поведінки, виплачуючи винагороду за хороші результати. Однак використання цього способу запобігання морального ризику може бути обмежене наступними чинниками:

а) поведінка агента нерідко лише частково впливає на результат і важко виділити вплив саме зусиль агента на кінцеві результати.

б) можливості укладення стимулюючих контрактів обмежені ступенем схильності агента до ризику. Більшість людей не схильні до ризику (risk-averse). Вони скоріше виберуть невеликий, але постійний дохід, ніж невизначений дохід, який в середньому вище, але залежить від факторів непередбачуваних і не піддаються контролю з їхнього боку (погодних умов, загальних економічних умов або навіть простого везіння).



## Тема 4. ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

### Лекція 5

1. Визначення поняття «право власності» та механізм його виникнення. Принципи та проблеми ефективного розподілення прав власності
2. Класифікація правомочий. Рівні власності та специфіка користування правами власності. Специфікація прав та розмивання прав власності
3. Теорема Р.Коуза.
4. Сучасні інституційні теорії формування ефективних прав власності. Механізм захисту прав власності

1. Визначення поняття «право власності» та механізм його виникнення. Принципи та проблеми ефективного розподілення прав власності.

Власність є одним з основних інститутів ринкової економіки, який надає людям свободу розпоряджатися обмеженими ресурсами. За власником закріплюються певні права, і іншим особам забороняється втручатися у здійснення цих прав. *Права власності* - це відносини між людьми, які виникають внаслідок обмеженості ресурсів і відносяться до їх використання. Чому йдеться про обмежених ресурсах? Тому що ресурс, наявний в достатку, який може задовольнити будь-які потреби людей, навряд чи викличе конфлікт при його використанні. Якщо предмет володіння перестає бути рідкісним, то твердження прав власності може змінитися відмовою від них.

*Система прав власності* - це «сукупність методів надання конкретним індивідам» повноважень «визбирати будь-який спосіб використання конкретних благ з класу не заборонених способів використання цих благ». Таким чином, з точки зору економічної теорії, *права власності* - це визнане суспільством право провадити певні дії. «Бути власником землі» зазвичай означає мати право обробляти землю, добувати корисні копалини, пропонувати ці права на продаж і т.д., але не право кидати землю в перехожих, використовувати її, щоб змінити течію річки або змусити когось купити її. Те, що є об'єктом власності - це визнане суспільством право провадити певні дії».

Права власності, що діють в кожній економіці, встановлюють, як можна отримувати вигоду від своєї власності і який збиток можна заподіювати іншим людям в процесі користування власністю, а який збиток заподіювати можна. «Права власності» - це описовий термін, який є більш загальним поняттям, ніж право власності. Це поняття - «права власності», яке використовується неінституціональною економічною теорією, не слід змішувати з юридичним значенням цього виразу. *Економічне визначення прав власності ширше, ніж їх юридичне визначення, оскільки охоплює не тільки формальні правила, але і різноманітні неформальні соціальні норми, які регулюють права індивідів використовувати ресурси.* Отже, *права власності визначають норми поведінки людей (формальні і неформальні) відносно обмежених благ, які люди повинні дотримуватися або нести витрати у вигляді покарання за недотримання цих правил.* Використання ресурсів, що не дозволене власником прав власності, буде незаконним або новаторським, якщо чинні права власності не охоплюють ці нові способи використання ресурсів

На які правомочності розпадається право власності? Англійський юрист *Оноре* виділив *11 елементів, які можуть комбінуватися певним чином:*

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

- право на залишковий характер – право на існування процедур та інститутів, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

Кутер включив наступні правомочності: *використовувати; споживати; виснажувати; руйнувати; покращувати; розробляти; перетворювати; продавати; дарувати; заповідати; закладати ресурс; здавати в оренду.*

Економісти зазвичай користуються більш коротким переліком, який включає:

- Право використання активу (usus), яке визначає, які способи використання активу є законними;

- Право отримувати дохід, принесений активом (usus fructus);

- Право змінювати форму активу та його субстанцію (abusus);

- Право передавати актив іншим особам щодо взаємоузгодженої ціною, тобто право відчужувати актив.

Третє і четверте право становлять найбільший інтерес для економістів, бо означають право вносити зміни у вартість активу.

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

## 2. Класифікація правомочий. Рівні власності та специфіка користування правами власності. Специфікація прав та розмивання прав власності

Специфікація прав власності означає визначення суб'єкта власності (хто володіє?), Об'єкта власності (що є предметом володіння?) І спосіб наділення власністю, а також термін, на який надаються права власності. Способи наділення власністю дуже різноманітні і вимагають неоднакових транзакційних витрат. Права власності можуть бути специфіковані як державою, так і встановлені в результаті мимовільного децентралізованого розвитку. *Недостатня специфікація прав власності знижує економічну цінність майна.* Це відбувається внаслідок того, що набір правомочностей, якими розташовують власники, обмежений (вони не можуть продати власність, не можуть отримувати прибуток, здаючи її в оренду). Власники не можуть використовувати державну систему захисту своєї власності. Вони змушені захищати її самі, а це пов'язано з великими витратами і менш ефективно, ніж захист з боку держави. Коли права власності розпорошені і невизначені, тобто недостатньо специфіковані, обмежені ресурси витрачаються на те, щоб при помножити багатство, а на те, щоб зберегти його.

*Специфікація прав власності забезпечує:*

- зниження невизначеності при взаємодії індивідів, мотивацію для продуктивної діяльності;

- зменшення ймовірності нераціонального використання ресурсів, що знаходяться у відкритому доступі;

- зменшення негативних та позитивних зовнішніх ефектів (екстерналій), тобто побічних результатів діяльності, які стосуються третіх осіб.

*Негативні екстерналії мають місце при перевищенні внаслідок певного виду діяльності граничних суспільних витрат над граничними приватними витратами.* Якщо будівництво аеропорту поблизу жилих кварталів підвищує шумове навантаження на мешканців, то остання надана аеропортом одиниця послуг буде характеризуватися вищими витратами для суспільства, ніж для власника. З іншого боку, є такі види діяльності, здійснення яких супроводжується наданням суспільству додаткової неоплачуваної ним користі. Наприклад, облаштування власником супермаркету навколишньої території приносить

додаткову вигоду особам, які проходять повз нього. У такому випадку гранична суспільна вигода перевищує граничну приватну вигоду.

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

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

- споживчі: виникають внаслідок залежності величини корисності одного економічного агента від споживання іншого. Наприклад, «споживання» (забруднення) металургійним заводом повітря обмежує споживання чистого повітря мешканців території, де розташовано завод;

- технологічні: виникають внаслідок існування технологічної залежності випуску одного економічного агента від обсягу, що виробляє інший економічний агент;

- грошові: виникають внаслідок впливу на доходи чи витрати одного економічного агента цін, реклами, обсягів продаж іншого.

*Неповнота специфікації прав власності називається «розмиванням» (attenuation) прав власності. Специфікація прав власності відбувається до тих пір, поки подальший вигравш від подолання їх «розмитості» вже не буде окупати пов'язані з цим витрати. Саме тому, що специфікація прав власності може бути пов'язана з великими транзакційними витратами, в економіці завжди існують ресурси з розмитими або не встановленими на них правами. Оскільки неможлива повна визначеність щодо меж дозволеного і недозволеного використання ресурсів, то складовою частиною будь-якої системи прав власності буде інститут, який визначає права і вирішує конфлікти, будь то суд, законодавчий орган або яке-небудь авторитетна особа в деякому співтоваристві людей. Розмивання прав власності може мати місце, коли права власності неточно визначені і погано захищені. Це відбувається, коли слабка держава не в змозі забезпечити захист прав власності. Розмивання прав власності відбувається і тоді, коли швидкі економічні зміни призводять до зміни цінності благ, і йде боротьба за розподіл багатства.*

Неоінституціоналісти говорять про розмивання також у тому випадку, коли держава встановлює деякі межі виключних прав власності. Якщо держава вводить стелю цін на товари, або друкує купони, які дають право на певну кількість товару, або обмежує вік, починаючи з якого дозволяється купувати товар, або встановлює заборону на торгівлю по вихідних днях, - то у всіх цих випадках має місце розмивання прав власності: держава порушує право індивіда користуватися благом, отримувати дохід або обмінювати благо. Будь-яке обмеження прав власності знижує цінність ресурсу і змінює умови обміну.

Як приклад розмивання прав власності в результаті державних обмежень може служити введене в Америці президентом Ніксоном обмеження цін на бензин у серпні 1971 року. Ціни були заморожені на рівні травня 1971 року. Продавці бензину відповіли на ці обмеження з боку держави зниженням якості продаваного бензину (виражене октановим числом). Загальна кількість бензозаправних станцій скоротилося. Станції, які надавали до серпня 1971 додаткові послуги, відмовилися від надання цих послуг, станції цілодобового обслуговування пристосувалися до нових умов, скоротивши години роботи. І всі станції стали продавати додаткові продукти в наборі з бензином тим покупцям, які не хотіли стояти в чергах (наприклад, бензин продавався в наборі з мастилом і ніколи в історії Америки машини так добре не змащувалися).

Поняття «розмивання прав власності» має кілька двозначний характер. У процесі реалізації власником своїх прав можуть виникнути побічні ефекти. спочатку розмитими, що не специфікованими були права власності на обмежений ресурс - чисте повітря. Коли права на ресурс не визначені, він перебуває у сфері загального доступу, і люди отримують доступ до цього ресурсу шляхом захоплення. Тут діє правило «перший прийшов - перший отримав». Ресурс - чисте повітря знаходиться в загальному доступі, бо витрати встановлення і захисту виключних прав власності на нього перевищують вигоди від введення прав власності. Коли ресурс перебуває у спільній власності, може виникнути

конфлікт при зміні економічних умов, коли цінність ресурсу зростає.

*Розщеплення прав власності.* Будь-який товар являє собою не тільки суму фізичних характеристик блага і пов'язаних з ними технічних можливостей блага, але і пов'язаних з ними прав і обмежень. Чим ширше набір прав, пов'язаних з даним товаром, тим вище його корисність. Права власності часто бувають розщеплені чи розосереджені, і кожне з правомочностей, що входить в пучок прав власності (the bundle of rights), може бути предметом обміну. Після того, як здійсниться обмін, права, з'єднуються в нові пучки і цінність блага змінюється в залежності від того, які права увійшли в новий пучок.

У результаті обміну можливе виникнення таких пучків, які максимізують сукупну цінність ресурсу. Однак це можливо лише за умови, що трансакційні витрати не перешкоджають обміну прав власності, в результаті якого вони перейдуть до тієї особи, яка цінує їх найбільш високо. В іншому випадку витрати укладання угоди завадять перерозподілу прав, і первинний розподіл прав впливатиме на ефективність виробництва. «За допомогою ринкових трансакцій завжди можливо змінити початкове юридичне розмежування прав. І, звичайно, якщо такі трансакції відбуваються без витрат, такий перерозподіл прав відбуватиметься завжди, якщо воно відкриває шлях до зростання цінності виробництва».

Реалізуючи право користування своїм ресурсом, власник може завдати шкоди іншим людям. Право заподіювати шкоду іншим людям також є правомочием. Людина, яка має право побудувати будинок, тінь від якого буде падати на ділянку сусіда, володіє правомочием на заподіяння цієї шкоди. Але йому може протистояти право на заборону шкідливого використання. Сусід цієї людини може володіти правом заборони на будівництво будинку, тінь від якого буде падати на його ділянку. Ці права можуть бути визначені й закріплені в зведенні законів або в судовому рішенні. Вони можуть також стати предметом ринкових угод, в ході яких відповідне правомочність перейде до особи, яка цінує його вище. Але для того, щоб обмін міг відбутися, необхідно, щоб ці правомочності були закріплені за певною особою.

### 3. Теорема Р.Коуза.

При використанні власності однією людиною можуть виникати негативні або сприятливі наслідки для інших людей. Якщо дії однієї сторони впливають або можуть з певною ймовірністю вплинути на зміну добробуту іншого боку то в цьому випадку говорять, що дії однієї сторони створюють зовнішній ефект для іншої сторони.

Зовнішні ефекти - це виключно економічне поняття, в юриспруденції такого поняття немає. Закон завжди при будь-якій соціальній організації суспільства повинен був провести чітку грань між тими видами діяльності, які завдавали шкоди і були незаконними, і тією діяльністю, яка завдавала шкоди, але, тим не менш, здійснювалася в рамках закону.

Зовнішні ефекти можуть бути найрізноманітнішими: позитивними, тобто приносять користь іншій стороні, і негативними – які причиняють шкоду іншій стороні. Зовнішні ефекти можуть виникати як в той момент, коли створює їх сторона виробляє які-небудь дії, так і в майбутньому, коли дія вже припинилося; вони можуть зачіпати одну сторону або велику кількість сторін

Проблема зовнішніх ефектів була докладно розглянута неокласиком А. Пігу. З його точки зору, до її вирішення має залучатися держава задача якої – обмеження виключних прав власності економічних агентів, винних у збитках інших, шляхом оподаткування (або накладання інших санкцій, що сприятимуть підвищенню ціни) чи встановлення обмежень на обсяг. У першому випадку підвищення ціни сприятиме зменшенню обсягу попиту, за рахунок чого скорочується обсяг виробництва і досягається рівність граничних приватних та суспільних витрат (див. рис. 4.1).

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

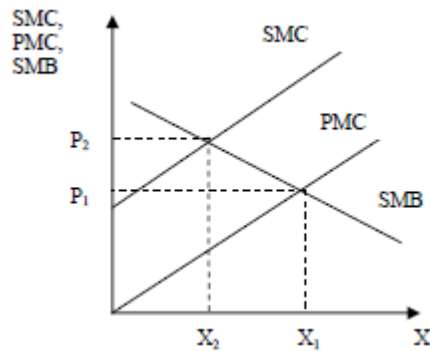


Рис. 4.1. Досягнення рівності приватних та суспільних граничних витрат шляхом підвищення податків

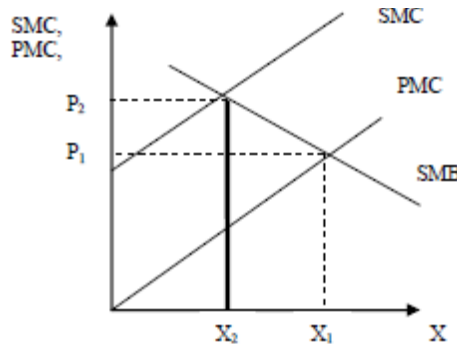


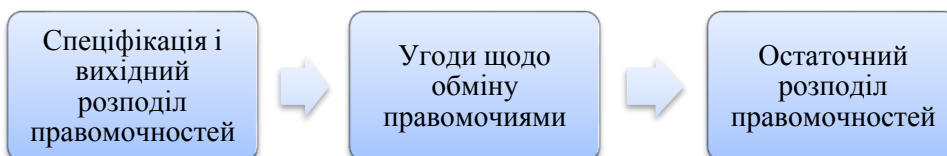
Рис.4.2. Досягнення рівності приватних та суспільних граничних витрат шляхом встановлення обмежень на обсяг

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

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

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

Теорема Коуза містить *дві основні умови*, які повинні виконуватися, щоб правова система не чинила впливу на розміщення ресурсів та ефективність виробництва. *Перше з них - це чітка специфікація прав власності*. Обміну правомочностями має передувати визначення того, кому належать спірне правомочність. Схематично це можна представити в наступному вигляді:



*Друга умова теорему Коуза - це нульові трансакційні витрати*, що не перешкоджають висновком взаємовигідної угоди між сторонами конфлікту. Вирішенню проблеми зовнішніх ефектів шляхом укладення взаємовигідних угод можуть перешкодити високі трансакційні витрати. У цьому випадку рішення суду про те, який із сторін конфлікту

передати відповідне правомочність (право створювати зовнішній ефект або право заборонити діяльність, що створює зовнішній ефект) зробить вплив на розміщення ресурсів і воно може виявитися неефективним.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ризиків, пов'язаних з використанням свого активу). Вважається, що система приватної власності найкраще стимулює нововведення, оскільки не потребує дозволу на нестандартне використання майна, сприяє прийняттю найбільш зважених рішень та

забезпечує переміщення ресурсів до власників, здатних розпорядитися нею краще за інших. З іншого боку, наявність витрат специфікації та захисту прав власності, ідеологічні норми, що склалися в суспільстві, можуть стати перешкодами для загального розповсюдження приватної власності.

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

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

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

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

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

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

#### 4. Сучасні інституційні теорії формування ефективних прав власності. Механізм захисту прав власності

Права власності - це відносини між людьми з приводу обмежених ресурсів. Тому уявити собі світ без прав власності неможливо, якщо це не світ Робінзона Крузо. Тому ми будемо виходити з передумови, що якісь права власності існують, і простежимо зміну прав власності у відповідь на зміну економічних умов.

В економічній літературі виділяються три теорії виникнення прав власності:

- Наївна теорія прав власності;
- Теорія груп тиску;
- Теорія рентоорієнтованої поведінки;

#### А) Наївна теорія прав власності

Ця теорія іноді називається «оптимістичною» через її впевненості в тому, що ринкові сили усувають неефективні права власності. Ринкові сили поступово руйнують ті інститути власності, які слабо відповідають новим економічним можливостям. Якщо чинний режим прав власності обмежує або створює перешкоди для реагування економічних агентів на зміни у відносних цінах або технології, то існування не використовуваних потенційних вигод змусить індивідів зосередити сили на введенні прав власності, що дозволяють скористатися новими економічними можливостями.

Ця теорія називається також наївною, оскільки пояснює виникнення або, навпаки, відсутність прав власності витратами і вигодами виключення інших осіб із доступу до ресурсу, а також витратами внутрішнього управління в тому випадку, якщо індивіди спільно володіють власністю. При цьому, пояснюючи виникнення прав власності, вона не враховує інші громадські та політичні інститути. Держава в цій теорії грає пасивну роль, реагуючи лише на потребу економічних агентів у встановленні прав власності. Ця теорія не з'ясовує також, які були механізми виникнення прав власності, не враховує проблему безбілетника, яка серйозно ускладнює прийняття колективних рішень.

Класичне виклад цієї теорії представлено в статті Гарольда Демсеца «До теорії прав власності», написана в 1967 році, в якій автор заявив, що якщо цінність ресурсів, що знаходяться у спільній власності, зростає, то люди, швидше за все, встановлять виключні права власності на ресурс. Демсец використовував свою теорію для пояснення виникнення виключної власності на мисливські угіддя серед індіанців Лабрадору (схід Канади) на початку XVIII століття.

«Наївну теорію» Демсеца можна оцінити таким чином.

1. Демсец запропонував новаторську ідею - зміна відносних цін є джерелом інституційних змін, що призводять до виникнення виняткових прав власності.

2. Недолік його теорії полягає в тому, що вона передбачає, що права власності виникають тому, що це вигідно для всього суспільства.

3. Інша слабкість цієї теорії полягає в тому, що вона не враховує різноманітність режимів власності, так, вона не враховує державну власність, а відкритий доступ прирівнює до колективної власності.

Застосовність наївною теорії для пояснення змін прав власності досить обмежена, оскільки ця теорія не враховує політичні процеси. Норт і Томас успішно застосували її для пояснення змін прав власності в доісторичні часи. Андерсон і Хілл застосували цю теорію до пояснення еволюції виключних прав використання землі, води і худоби на Великих рівнинах американського Заходу в другій половині XIX століття.

#### Б) Теорія груп тиску

Наївна теорія припускає, що держава створює, підтримує і перерозподіляє права власності, досягаючи тим самим максимального сукупного багатства суспільства. Але в сучасному житті і в історії можна знайти величезну кількість прикладів, які спростовують цю теорію. Тому наївна теорія не може виступати в якості загальної теорії прав власності. Теорія груп тиску намагається пояснити структуру прав власності в різних галузях як результат взаємодії між групами, що переслідують свої інтереси на політичній арені.

Протягом тривалого часу економісти та інші вчені-суспільствознавці дотримувалися думки, що групи людей, що мають загальний інтерес, будуть вживати дії для відстоювання своїх інтересів та досягнення їх реалізації, так само, як це робить людина, переслідуючи свій особистий інтерес.

Вигоди від колективної дії будуть суспільним благом для цієї групи людей, і точно так само, як і інші суспільні блага, - закон і порядок, оборона, вони не будуть проводитися ринком. Але на відміну від держави, яка може збирати податки, багато груп із загальним інтересом, не володіють владою збирати внески, тому вони не будуть організовані для



того, щоб відстоювати свій специфічний інтерес. Наприклад, споживачі могли б організуватися в коаліції, які протистояли б монополії виробників, проте немає жодної країни, в якій більшість споживачів були б членами організації, що відстоює їхні інтереси. Але деяким групам все ж вдається організуватися, особливо якщо у групі є неабиякий лідер або членам групи вдалося подолати проблему колективних дій. Колективна дія стане можливим за наявності двох умов, кожне з яких є достатнім для цього:

1. мале число індивідів або фірм в групі з загальним інтересом;
2. можливість застосувати виборчі стимули.

Найбільш очевидною можливістю об'єднатися буде в групах з невеликим числом учасників, основні характеристики яких однорідні. Припустимо, що в галузі дві фірми, і кожна з них в рівній мірі виграє від державного субсидування галузі або від лазівки в податковому законодавстві. Кожна фірма отримає половину всіх вигод від лобіювання. Дії кожної фірми надають серйозний вплив на прибуток іншій, і у цих фірм буде стимул до спільних дій і до переговорів один з одним для досягнення спільних цілей. Але із зростанням числа учасників в групах знижується стимул до колективних дій. Стимули до колективних дій повністю зникають у великих або так званих «латентних» групах.

Великі групи, яким вдалося організуватися для реалізації колективних дій, зуміли знайти спеціальні механізми, чи виборчі стимули, за своєю суттю аналогічні податки, зібрані державою. За допомогою цих виборчих стимулів люди бувають або покарані через відмову нести свою частку витрат колективної дії (тоді мова йде про негативні стимули), або винагороджені за зусилля (позитивні стимули). Тобто, мова йде про розробку спеціальних механізмів стимулювання раціональних, які переслідують свої егоїстичні інтереси індивідів.

#### В) Теорія рентоорієнтованої поведінки

Теорія рентоорієнтованої поведінки (rent-seeking) \* близька до теорії груп тиску. *Рентоорієнтована поведінка* - це спроба індивідів збільшити своє власне багатство, вносячи при цьому негативний внесок в чисте багатство суспільства. Це означає, що частина ресурсів буде витрачатися на продуктивні цілі, а на зміну структури прав власності на користь даної групи з метою отримання нею надлишку у вигляді ренти. Товариство несе при цьому збитки двох видів: втрати внаслідок введення неефективних прав власності та скорочення обсягу виробництва в суспільстві через непродуктивного витрачання коштів (ресурси ці будуть спрямовані на отримання ренти). Часто ці витрати бувають вище, ніж розмір можливої ренти. Основну ідею поняття рентоорієнтованої поведінки можна пояснити за допомогою наступного графіку.

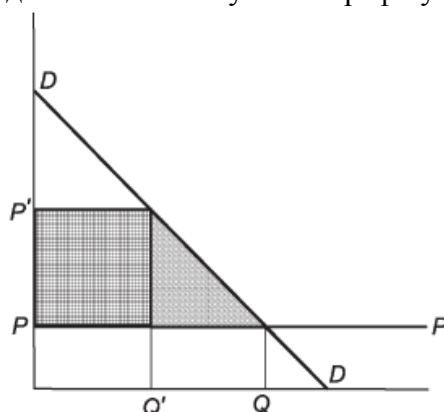


Рис 4.3. Рентоорієнтована поведінка

На горизонтальній осі показано кількість товару, на вертикальній осі - його ціна. В умовах конкуренції лінія PP' - це витрати, а також ціна. Лінія DD' - це лінія попиту; за ціною P буде продано кількість товару Q. В умовах монополії кількість проданого товару буде Q' і його ціна буде P'. Відповідно до традиційної теорії монополії заштрихований трикутник показує надлишок споживача, яка не зроблений і не куплений (між Q і Q'). Заштрихований прямокутник традиційно розглядається як перерозподіл від споживача до монополіста - монопольний прибуток. Але оскільки і споживачі, і монополіст - члени одного суспільства, то традиційно вважалося, що чистої соціальної втрати від монополії

немає. Але традиційний аналіз припускав, що монополія створюється без витрат, хоча в реальному житті при створенні монополії використовуються ресурси, іноді вельми значні.

Рентоорієнтована поведінка викликає поведінку, протидіюче рентоорієнтованій поведінки (rent-avoidance), що також пов'язане з непродуктивною витрачанням ресурсів. Припустимо А витрачає 50 дол. На лобіювання закону, наслідком якого буде зміна прав власності, яке відніме 100 дол. У В, а В, у свою чергу, витрачає 50долл., Лобіюючи проти цього закону. Незалежно від результату одна зі сторін в результаті свого лобіювання виграє 50 дол., Але суспільство втратить при цьому 100 дол.

Коли ми говоримо про рентоорієнтовану поведінку, то мова необов'язково йде про монополії, а, наприклад, про встановлення максимальної або мінімальної ціни, введення податку або обмеження імпорту. У кожному з цих випадків відбувається перерозподіл прав власності, яке принесе вигоду певної групи людей.

## Тема 5. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР ТЕОРІЇ ІГОР ТА МОДЕЛЮВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ

### Лекція 6

1. Загальна характеристика теорії ігор
2. Види рівноваги при взаємодії. Рівновага по Нешу. Рівновага по Штакельбергу. Рівновага по Парето.
3. Зміст базових моделей теорії ігор. Змішані стратегії та еволюційно-стабілізаційна стратегія. Проблеми, які виникають при взаємодії та пошук шляхів їх вирішення.

#### 1. Загальна характеристика теорії ігор

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

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

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

*Теорія ігор будується на допущенні, що: 1) існує декілька точок рівноваги; 2) точки рівноваги необов'язково співпадають з точками оптимуму по Парето; 3) рівноваги можливо не існує взагалі.*

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

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

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

Логічною основою теорії ігор є формалізація трьох понять, які входять в її визначення і є фундаментальними для всієї теорії:

- Конфлікт;
- Прийняття рішення в конфлікті;
- Оптимальність прийнятого рішення.

Ці поняття розглядаються в теорії ігор у найширшому сенсі. Їхні формалізації відповідають змістовним уявленням про відповідні об'єкти.

Змістовно, конфліктом можна вважати будь-яке явище, відносно якого можна казати про його учасників, про їхні дії, про результати явищ, до яких призводять ці дії, про сторони, які так чи інакше зацікавлені в таких наслідках, і про сутність цієї зацікавленості.

Якщо назвати учасників конфлікту *коаліціями дії*, то можливі дії кожної із коаліції дії — її *стратегіями*. Результати конфлікту — *ситуаціями*, кожна ситуація складається внаслідок вибору кожної із коаліції дії своєї стратегії. Зацікавлені сторони розглядаються як *коаліціями інтересів*, тобто система, яка являє собою конфлікт, називається *грою*. Конкретизації складових, які задають гру, призводять до різноманітних класів ігор.

*Класифікація ігор.*

1) Кооперативні або некооперативні.

Гра називається кооперативною, якщо гравці можуть об'єднуватися в групи, взявши на себе деякі зобов'язання перед іншими гравцями і координуючи свої дії. Цим вона відрізняється від некооперативних ігор, в яких кожен зобов'язаний грати за себе. Некооперативні ігри описують ситуації в найменших подробицях і видають більш точні результати. Кооперативні розглядають процес гри в цілому. Гібридні ігри включають в себе елементи кооперативних та некооперативних ігор. Наприклад, гравці можуть створювати групи, але гра буде проводитись в некооперативному стилі. Це означає, що кожен гравець буде переслідувати інтереси своєї групи, разом з тим досягти особистої вигоди.

2) Симетрична та антисиметрична гра.

Гра буде симетричною тоді, коли відповідні стратегії у гравців будуть рівними, тобто вони матимуть однакові платежі. Інакше кажучи, якщо гравці поміняються місцями і при цьому їх виграші за тіж самі ходи не зміняться.

3. З нульовою і ненульовою сумою.

Ігри з нульовою сумою — це особливий різновид ігор з постійною сумою, тобто таких, де гравці не можуть збільшити або зменшити ресурси або фонд гри, що в них є. Прикладом є гра покер, де один виграє всі ставки інших. В іграх з ненульовою сумою виграш якогось гравця не обов'язково означають програш іншого, і навпаки. Результат такої гри може бути як менше так і більше нуля.

4. Паралельні та послідовні.

В паралельних іграх гравці ходять одночасно, або вони не знають про ходи інших гравців поки всі не зроблять свій хід. В послідовних іграх гравці можуть робити ходи в напередодні визначеному порядку, але при цьому вони отримують деяку інформацію про ходи інших. Ця інформація може бути неповною, наприклад гравець може дізнатися, що його опонент із десяти стратегій точно не вибрав п'яту, нічого не знаючи про інших.

5. З повною або неповною інформацією.

В грі з повною інформацією гравці знають всі ходи, зроблені до поточного моменту, а також можливі стратегії противників, що дозволяє їм деякою мірою передбачити подальший плин гри. Більшість ігор, які вивчає математика, з неповною інформацією.

6. Ігри з нескінченним числом ходів.

Ігри в реальному світі або ті, що вивчаються економікою, як правило тривають в скінчену кількість кроків. Математика не так обмежена, зокрема в теорії множин розглядаються ігри, які можуть продовжуватись нескінченно довго. При чому переможець та його виграш не визначені до завершення всіх ходів. Задача, яка зазвичай ставиться в цьому випадку, полягає не в пошуку оптимального рішення, а в пошуку хоча б виграшної стратегії. Використовуючи аксіому вибору, можна довести, що інколи навіть для ігор з повною інформацією і двома результатами — виграв або не виграв — ні один з гравців не має такої стратегії. Існування виграшних стратегій для деяких особливо сконструйованих ігор має важливу роль в дескриптивній теорії множин.

7. Дискретні і неперервні ігри.

Більшість ігор — дискретні: в них скінчена кількість гравців, ходів, подій, результатів і тощо. Проте ці компоненти можуть бути розширеними на множину дійсних чисел. Такі ігри часто називаються диференціальними. Вони пов'язані з прямою дійсних чисел, хоча події, що відбуваються, можуть бути дискретними по своїй природі.

## 2. Види рівноваги при взаємодії.

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

Визначають кілька видів рівноваги:

- рівновага домінуючих стратегій: перетин домінуючих стратегій обох учасників (домінуюча стратегія – такий план дій, який забезпечує учаснику максимальну корисність незалежно від дій іншого гравця);

- рівновага за Нешем: ситуація, у якій стратегія кожного з гравців є кращою відповіддю на дії іншого гравця. У пошуках рівноваги за Нешем необхідно знайти кращий варіант для кожного з гравців за кожної можливої стратегії контрагента;

- рівновага за Штакельбергом: виникає, якщо один гравець приймає рішення, знаючи вибір іншого (існує завжди);

- рівновага за Парето: ситуація, коли не можна покращити стан одного з гравців, не погіршуючи стану інших.

Розглянемо алгоритм пошуку рівноваги на прикладі «дилеми ув'язнених». Сутність гри в тому, що двох осіб, підозрюваних у скоєнні злочину, допитують поодиноці. У кожного є два варіанти поведінки: визнати провину або ні. Покарання кожного залежатиме від власних свідчень та свідчень контрагента. Якщо один підозрюваний зізнається сумісному скоєнню злочину, а інший – ні, то першого посадять за ґрати на рік, а іншого – на десять років. Якщо обидва мовчатимуть, їм «світить» по два роки ув'язнення. При зізнанні обох їх посадять на п'ять років. Умова гри являє собою матрицю, у клітинах якої визначено, які значення корисності обох гравців відповідають певному набору дій (Табл 5.1):

Таблиця 5.1.

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

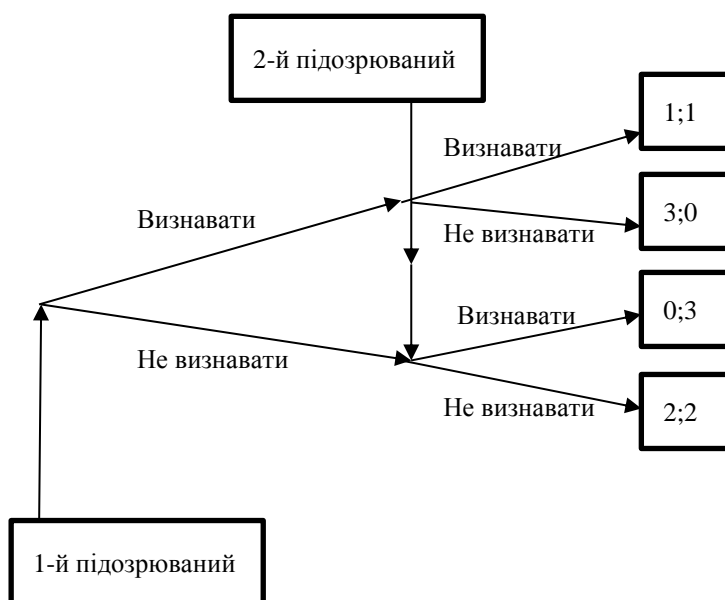


Рис. 5.1. Гра у розгорнутій формі

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

зізнається (його корисність дорівнює трьом), а другий не зізнається (його корисність у такому разі дорівнює нулю).

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

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

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

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

Отже, запишемо розв'язок задачі:  $N = A$ ;  $St_1 = St_2 = A$ ;  $P = D$ ;  $N = St_1 = St_2 \neq P$ .

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

3. Зміст базових моделей теорії ігор. Змішані стратегії та еволюційно-стабілізаційна стратегія. Проблеми, які виникають при взаємодії та пошук шляхів їх вирішення.

#### **Дилема «в'язнів»**

*Правила.* Уявіть, що ви спробували пограбувати банк. Але, на жаль, вас і вашого подільника зловили і розсадили по різних камерах. Слідчий пропонує угоду: ви даєте свідчення проти свого напарника і тоді отримуєте шанс на звільнення за допомогою слідству. У вас є чотири варіанти дій.

1. Ви погоджуєтесь і даєте свідчення. Ваш напарник мовчить. Тоді він отримує десять років, а ви виходите на свободу.

2. Ви даєте свідчення, і ваш напарник дає свідчення. Тоді ви обидва отримуєте по два роки.

3. Ви гордо мовчите, але ваш подільник дає свідчення. Тоді на свободу виходить він, а ви отримуєте десять років.

4. Ви обоє мовчите, і через шість місяців вас відпускають за браком доказів.

І що ви обираєте? Слідчий вже відкриває двері вашої камери ...Історія та застосування Базову модель «Дилеми ув'язненого» запропонували в 1950 році американські математики Мерріл Флад і Мелвін Дрешер, що працювали на дослідницьку корпорацію RAND. Ця гра була потрібна для прогнозування гонки ядерних озброєнь - в ролі ув'язнених виступали СРСР і США.

З тих пір гра стала дуже популярна серед математиків, філософів і психологів. Йдучи з військово-кримінальної обкладинки, можна виявити і багато інших прикладів. Ту ж перегони озброєнь зараз дуже нагадують рекламні кампанії. Постійне змагання в кількості рекламного контенту неухильно збільшує витрати фірм. Відповідно, від припинення гонки виграли б усі сторони. Але якщо хтось віроломно порушить перемир'я, він виграє війну за споживача, а решта програють.

У США навіть проводилися змагання між командами університетів на кращу запрограмовану стратегію гри в «Дилему ув'язненого», де перемога присуджувалася за мінімальний термін ув'язнення за підсумками декількох раундів допитів. Перемогла програма, заснована на принципі «око за око»: вона надходила з кожним своїм напарником в точності так, як з нею надійшли ходом раніше. Але це все-таки математика, людське життя куди складніше.

*Людські якості* У реальності ви навряд чи будете грабувати банки. А слідчі не стануть пропонувати такі угоди. Це модель, притча, метафора людських відносин. Щоб сумарне покарання було найменшим, вигідніше мовчати обом. Тоді загальний термін відсидки складе всього рік - набагато менше, ніж при будь-якому іншому сценарії. Але наскільки ви довіряєте тому, з ким йшли на справу? А він вам? І що для вас означають його інтереси? Якою мірою ви готові ризикувати?

*Основна проблема «Дилеми ув'язненого» - довіра.* Саме через небажання довіряти іншій і виникає конфлікт інтересів, який звели в абсолют.

**«Ультиматум»:** скільки ви готові заплатити за справедливість?

*Правила.* Двом гравцям пропонується розділити між собою деяку суму грошей, припустимо 1000 дол. Перший з них, що подає, пропонує свій варіант поділу, наприклад кожному по 500 дол, або йому 800, а напарнику - 200 і т. д. Другий гравець, що приймає, може або погодитися на запропоновані умови і отримати свою частку, або відкинути схему розділу. У другому випадку ніхто грошей не отримує - вони йдуть назад в банк.

Історія та застосування Правила цієї гри вперше були сформульовані в 1982 році в Journal of Economic Behaviour and Organization для опису процесу переговорів. Проста у моделюванні та парадоксальна в результатах, вона швидко стала улюбленим об'єктом дослідження для вчених усього світу. Гра «Ультиматум» підходить під багато життєві ситуації. Наприклад, коли вирішується питання, яку частину прибутку пустити на зарплату співробітникам, а яку віддати власникам фірми.

*Людські якості* Що б ви зробили на місці приймає? Якщо виходити з раціональності, то треба погоджуватися на будь-який варіант розділу грошей. Навіть якщо подаючий хоче забрати собі 990 дол, все одно сперечатися не варто: 10 дол все-таки більше, ніж нуль. Але крім раціональності є ще й справедливість.

У сотнях проведених експериментів подають найчастіше пропонують своїм напарникам від 50 до 30%. Десять в інтервалі від 30 до 20% приймають починають відмовлятися від угоди, вибираючи принцип «Так не діставайся ж ти нікому!».

Розуміння справедливості залежить від культури. Перуанські індіанці, наприклад, були схильні приймати практично будь-які пропозиції, а жителі Азії виявилися набагато педантичні й незговірливі американців. В одному з експериментів, проведених в

Індонезії, випробовувані відмовлялися навіть від сум, складових декілька їх місячних зарплат. На результати експерименту впливає безліч факторів: вік, ступінь агресивності, рівень тестостерону і так далі. Взаємодія когнітивних і емоційних механізмів прийняття рішення і визначає раціональне поведінку людини, а порушення в будь-якому з них призводить до вибору неоптимальних стратегій.

**«Tragedy of the Commons».** Правила Жителі села володіють загальним пасовищем. Якщо кожен буде пасти на ньому одну корову, то нічого страшного, трави вистачить. Якщо хтось захоче завести другу, то начебто теж все нормально: поле щось велике. Але якщо кожен стане випасати по дві корови, то трави на полі не вистачить, пасовище виснажиться, почнеться голод.

Історія та застосування Цю модель запропонував Вільям Форстер Ллойд в 1833 році в книзі, присвяченій перенаселенню. Ця трагедія громад часто відбувається в житті - розігрується класичний сценарій з теорії ігор. Прикладів тому маса: екологічні проблеми, пробки на дорогах - будь-яке місце, де людині здається, що на халяву можна непомітно нажитися за рахунок суспільства. Статті з різними модифікаціями цієї гри з'являються в провідних наукових журналах типу Science і в наш час. Наприклад, є варіант експерименту під назвою «Суспільне благо». «Кожен з учасників спочатку наділяється певною сумою грошей. Кожен повинен приватно вирішити, яку частку цих особистих грошей він може інвестувати в суспільне благо. Вкладені в суспільне благо гроші збільшуються в кілька разів і діляться порівну. Група отримає максимальну вигоду, якщо кожен учасник інвестує всю свою початкову суму грошей. Проте гравці можуть ухилитися від вкладення своїх грошей у громадські підприємства. У рівновазі, кожен учасник вносить нульовий внесок. У реальних експериментах результат, як правило, інший: гравці вкладають певну суму в суспільне благо».

#### **«Парадокс блондинки»**

*Правила* Компанія неодружених молодих людей проводить вечір в барі. Вони помічають за сусіднім столиком компанію дівчат - прекрасну блондинку і дещо менш симпатичних брюнеток і шатенок. Як почати за ними доглядати?

Історія і застосування «Якщо ми всі рвонемо до блондинки, то завадимо один одному і вона не дістанеться нікому. Тоді ми займемося подружками, і вони відштовхнуть нас - ніхто не хоче бути другим сортом. А от якщо її ніхто не помітить, ми не будемо штовхатися і не образимо інших дівчат. Так ми виграємо. Лише так отримаємо жінок. Адам Сміт вважав, що найкраще, коли кожен член групи діє в своїх інтересах. Це правда, але не вся. На ділі результат буде оптимальним, якщо кожен член групи зробить як краще для себе і для групи» - це цитата з фільму «Ігри розуму». Прототипом головного героя став математик, нобелівський лауреат Джон Неш, знаменитий тим, що зумів побороти симптоми шизофренії. Премію імені Нобеля Джон Неш отримав якраз за розробку теорії ігор. До нього математики займалися в основному іграми «з нульовою сумою» - це коли виграш дорівнює програшу, блондинка дістається або одному, або іншому. Неш займався тими ситуаціями, коли сума не дорівнює нулю, тобто комусь дістається брюнетка, комусь - шатенка.

Премію він отримав за стратегію гри, яка зараз називається «рівновагу Неша». Енциклопедії описують її так: «Ситуація, в якій жоден учасник не може збільшити виграш, змінивши своє рішення в односторонньому порядку, коли інші учасники не змінюють рішення». Ці формули дуже добре працюють в бізнесі - власне, премія дісталася Нешу саме в номінації «Економіка». Людські якості Побутова мораль з праць геніального математика дуже проста: співпрацювати краще, ніж конкурувати



1. Теорії походження фірми.
2. Проблеми координації та мотивації в економічній організації. Мета економічної організації.
3. Контрактна теорія фірми.
4. Інституціональна теорія розвитку фірми. Основні типи та інституційні особливості економічної організації.

### 1. Теорії походження фірми.

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

*Переваги неокласичної теорії фірми,* полягають в наступному. По-перше, вона піддається математичній формалізації, по-друге, вона корисна для аналізу того, як фірма змінює своє виробництво у відповідь на зміни зовнішні факторів, таких, наприклад, як, зростання заробітної плати або введення податку на продажі. По-третє, ця теорія може бути використана для аналізу поведінки фірм в умовах недосконалої конкуренції. Наприклад, її можна використовувати для аналізу зв'язку між рівнем концентрації в галузі і обсягом її випуску і рівнем цін.

*Недоліки неокласичної теорії фірми.* По-перше, вона не пояснює, як організовано виробництво всередині фірми, нічого не говорить про внутрішню організацію фірми, про її ієрархічну структуру, про те, як делегується прийняття рішень, хто володіє владними повноваженнями і т.д. Організаційна структура фірм може бути змінена також, як і технологія, і з часом, коли здійснюються організаційні інновації, вона вдосконалюється.

По-друге, неокласична теорія фірми повністю ігнорує проблеми, пов'язані зі стимулами, діючими всередині фірми. Передбачається, що всередині фірми все функціонує гладко, і всі виконавці чинять відповідно до отриманих вказівок. Якщо дивитися на фірму з боку, то вона виглядає як одиниця, відносини всередині якої засновані на повній співпраці. Однак якщо подивитися більш уважно на фірму зсередини, то виявиться, що у індивідів, які співпрацюють у рамках фірми, можуть бути свої приватні цілі, які часто входять у конфлікт з колективними інтересами організації.

По-третє, неокласична теорія не пояснює, чому виникає фірма. За неокласичної теорії у фірм немає підстав для того, щоб існувати. Як пояснити, що деякі угоди відбуваються не на ринку, не за допомогою цінової системи, а переносяться всередину фірми?

По-четверте, неокласична теорія не в змозі чітко визначити межі фірми. Вона не пояснює, що відбувається, коли дві фірми зливаються в одну або коли одна фірма розділяється на дві більш дрібні фірми.

По-п'яте, фірма в неокласичній теорії - це абстракція, в якій стерті всі відмінності між реальними фірмами. Ці відмінності, звичайно, важливі для реальних фірм, але вони лише ускладнили б завдання стандартної теорії при поясненні ролі цінового механізму. У неокласичній теорії всі фірми використовують одну і ту ж технологію, одні й ті ж фактори виробництва і у них одна мета - отримання прибутку. Поведінка фірми (максимізація прибутку) не залежить від її інституційної форми (наприклад, від структури прав власності, що склалася в фірмі). Тому в стандартній теорії немає жодних підстав для відмінностей між фірмами. Однак у реальному житті фірми розрізняються. Як же ці відмінності пояснює неокласична теорія? Вона дає пояснення *ad hoc* - з нагоди. Фірми можуть відрізнятися в залежності від здібностей керуючих або через економічного

ефекту, викликаного масштабом виробництва. Ці фактори, звичайно, впливають на відмінності між фірмами, але в самій теорії у них немає підстав.

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

- фірма – це структура управління, що впорядковує взаємодію між агентами в умовах опортуністичної поведінки, обмеженої раціональності та специфічності активів (О. Вільямсон);

- фірма – пучок технологічних, особистісних, методичних особливостей та установок, який, з метою захисту від імітації, обмежено від зовнішнього світу шаром фірмово-специфічної інформації (Х. Демсец);

- фірма – це соціальна організація та автономне юридичне утворення, яке виробляє та продає товари і послуги шляхом використання набору людських, фізичних та фінансових ресурсів, координація, комбінування і контроль за якими здійснюється в межах адміністративної структури (М. Морроні).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 2. Проблеми координації та мотивації в економічній організації. Мета економічної організації.

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

- запровадження контролю за діяльністю агентів. Зокрема, дії менеджерів піддаються контролю з боку ради директорів, зборів власників, а залежність подальшої кар'єри навіть на іншому робочому місці від попередніх досягнень також стримує опортунізм з боку управлінців вищого рангу;

- змагання агентів: розвиток конкуренції між ними за відповідну винагороду допомагає забезпечити взаємний контроль між агентами. Обмеженнями даного варіанта боротьби з опортунізмом є: ймовірність вибору працівниками високоризикованих стратегій

поведінки, що може негативно вплинути на сукупний результат; конкуренція в середовищі агентів, яка може привести до руйнування довіри між ними, тоді як деякі ситуації вимагають кооперації, а не суперництва виконавців;

- участь агента в результатах сумісної діяльності: передбачає укладання контракту про найом з передбаченням залежності розміру винагороди від результату діяльності. Граничним випадком даного заходу є сплата агентом винагороди принципалу за оренду майна останнього. У даному випадку обмеженнями виступають ступінь схильності агента до ризику, а також неможливість передачі в оренду важливих для цілісності системи виробництва видів майна

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

У добрій половині економічних досліджень поняття інститут і організація використовуються як синоніми. Це обумовлено дихотомією (послідовне розподіл цілого на дві частини), притаманної деяким з економічних явищ. Так, наприклад, останнім часом в рамках «нової інституціональної економіки», видним представником якої є Олівер Уільямсон, сформувалася відмінна від представленої раніше точка зору на економічну природу інституту. Згідно з Уільямсоном, інститути розглядаються як механізми управління контрактними відносинами. Тому найважливішими економічними інститутами є фірми, ринки і відносна контрактація. Такий підхід концентрує основну увагу на рівні деяких інститутів окремих трансакцій і проблемі їх мінімізації. Інші представники неоінституціоналізму підкреслюють важливість відмінностей між інститутами та організаціями, взаємодія яких в кінцевому рахунку є джерелом економічної еволюції та інституційних змін. Інститути та правила, будучи стандартними обмеженнями, прийнятими в економічній теорії, формують можливості, які мають члени суспільства. Організації створюються для того, щоб використовувати ці можливості. У міру свого функціонування і розвитку організації змінюють інститути.

Іншими словами, для здійснення функцій формальних інститутів необхідні спеціально створені організації, які є провідниками і виконавцями того чи іншого закріпленого правила або звичаю господарювання. Наприклад, інститут ринку страхування зумовлює виникнення специфічних організацій, які безпосередньо є суб'єктами ринку - страхових компаній, товариств взаємного страхування, перестраховальних товариств, пенсійних фондів.

Виходячи з вищесказаного, *Дуглас Норт так визначає організації*: організації являють собою які цілеспрямовано діють одиниці, створені організаторами для максимізації багатства, доходу чи інших цілей, які визначаються можливостями наданими інституціональною структурою суспільства. Організації не обов'язково можуть бути соціально продуктивними, бо інституційна система (структура) створює спотворені стимули. Необхідно відзначити, що організації формуються як функції не тільки інституціональних обмежень, але й інших обмежень, таких як технології, доходи і переваги. Взаємодії між цими обмеженнями утворюють потенційні можливості максимізації доходу для підприємців.

### 3. Контрактна теорія фірми.

Теорії фірми, засновані на моделі «принципал-агент», виникнення цих теорій фірми можна віднести до періоду 1930-х років. У 1932 році А. Берлі і Г. Мінз написали книгу «Сучасна корпорація і приватна власність», в якій вони звернули увагу на те, що в корпораціях відділення власності від управління призводить до виникнення дуже серйозної проблеми: керуючі стають агентами, яких важко контролювати. Фактично вони

поставили проблему агентських відносин, хоча сам термін і не вживали. У середині 1960-х років економічна реальність нагадала про це проблемі, вона була описана формально і отримала назву проблеми агентських відносин.

Фірма являє собою сукупність відносин між працівниками, керівниками і власниками. Ці відносини часто виражаються контрактами, які не обов'язково полягають у формальній формі (фіксуються на папері), а можуть приймати вид неформальних договорів (угод). В інституціональній теорії фірма, представляючи собою сукупність внутрішніх і зовнішніх контрактів, стикається з двома типами витрат на забезпечення їх виконання: трансакційними витратами і витратами контролю (організаційними).

*Трансакційні витрати* - це витрати (явні і неявні) на забезпечення виконання зовнішніх контрактів. Трансакційними витратами служать витрати на укладення ділових операцій, що включають в себе грошову оцінку часу на пошук ділового партнера, на ведення переговорів, укладення контракту, забезпечення відповідного виконання контракту.

*Витрати контролю* - це витрати, пов'язані з виконанням внутрішніх контрактів. Витрати контролю включають в себе витрати на моніторинг виконання внутрішніх контрактів, а також втрати в результаті неналежного виконання контрактів. Ринок і фірма, з цієї точки зору, являють собою альтернативні способи укладання контрактів. *Ринок може трактуватися як мережа зовнішніх, а фірма – як мережу внутрішніх контрактів.*

Зростання трансакційних витрат через неефективність зовнішніх контрактів обмежує сферу діяльності ринку. Це, у свою чергу, обумовлює існування щодо великих фірм, перед якими проблема зовнішньої угоди і можливості опортуністичного поведінки в багатьох випадках знімається розвитком внутрішніх контрактів.

У рамках цього підходу одна з найбільш ранніх спроб дати більш детальне інституційне пояснення фірмі, зрозуміти її внутрішню організацію - це теорія фірми, запропонована Алчіаном і Демсетц (1972), які приділили основну увагу постконтрактній стадії угод і проблемам, що виникають у зв'язку з контролем виконання контрактів.

Виникнення фірми Алчіан і Демсетц пояснюють вигодами від роботи командою. Робота командою - це виробництво, в якому:

- використовується кілька типів ресурсів;

- продукт роботи команди - це щось більше, ніж сума результатів кожного включеного в команду ресурсу.

- ресурси, використовувані у виробництві, не належать одній особі.

При роботі командою виникає синергія - більший ефект цілого, ніж сума ефектів частин. Загальний випуск команди може бути більше, ніж сума індивідуальних внесків, вироблених окремо. *Основна проблема, яка стоїть при роботі командою, - це проблема вимірювання внеску окремих її членів.*

На ринку існує тісна залежність між трудовими зусиллями і винагородою. Якщо фермер виростив пшениці на 10% більше, то і прибуток збільшиться на 10% (при незмінних цінах). У команді немає прямого зв'язку між внеском і винагородою, оскільки важко виміряти внесок кожного окремого працівника. Через відсутність прямого зв'язку між внеском і винагородою у працівників з'являється стимул до ухиляння від роботи (shirking), джерело якого Алчіан і Демсетц бачать в не безкоштовній інформації та пов'язаних з цим витратах визначення внеску кожного члена команди у загальний результат, а також у схильності кожної члена команди максимізувати свою корисність (менше працювати і більше відпочивати). Виниклу ситуацію можна описати грою «дилема ув'язнених». Якщо всі члени команди стануть ухилятися, то загальний результат команди знизиться, і кожен член команди, який сподівався виграти за рахунок інших, отримає менше, ніж у випадку відмови кожного члена команди від стратегії ухиляння.

Для того щоб уникнути появи безбілетників в команді з'являється якийсь центральний агент, який контролює членів команди. Спостерігаючи збоку за роботою команди, він може визначити внесок окремих працівників у загальний результат. *Щоб бути зацікавленим у сумлінному виконанні своїх функцій, центральний агент повинен отримати право на залишковий дохід (residual claim). Залишковий дохід - це дохід, який залишається після того, як всі інші фактори виробництва отримують ту винагороду, що*

було зафіксовано в договорі. Крім права на залишковий дохід у центрального агента є ще два правомочності: право контролю, у тому числі право звільняти і наймати працівників команди, а також право продажу перших двох правомочностей, тобто право продажу фірми. Цей набір прав створює для центрального агента стимули до здійснення ефективного об'єму контролю. Цей спеціальний контролюючий механізм, який використовується коли здійснюється спільне виробництво командою, відомий як «класична капіталістична фірма».

Перевагою підходу Алчіана і Демсетца полягає в тому, що вони звернули увагу на проблему стимулів, яка виникає всередині фірми. Крім того, виділення правомочностей, які знаходяться в руках власника фірми, дозволило Алчіану і Демсетцу порівняти різні типи фірм на основі аналізу структури прав власності, що склалася в них, і дати економічне пояснення спостережуваних в господарському житті різноманітності організаційних форм.

Недолік цієї теорії полягає в тому, що вона не дозволяє пояснити границь фірми. Чому проблему стимулів і контролю не можна вирішити за допомогою ринкової контрактації? З цієї теорії неясно, чому контролер повинен бути роботодавцем фірми, де він здійснює функції контролю. Він може бути також працівником фірми, яка спеціалізується на контролі, і його винагородою відповідно до контракту може бути залишковий дохід. Те ж саме можна сказати і про працівників. Їх можна контролювати і оплачувати як незалежних агентів, а не як працівників фірми.

Алчіан і Демсетц не проводять відмінностей між звичайними ринковими контрактами і тими контрактами, які укладаються всередині фірми. Це пояснюється тим, що контракти вони припускають повними, тобто сторони можуть укласти контракт, який не зажадає ніяких змін в майбутньому, тому абсолютно не має значення, де полягає цей контракт - на ринку або всередині фірми, тобто спосіб організації угода не має значення.

### **Теорія принципала-агента**

Відділення власності від поточного контролю на великих корпораціях породжує конфлікт інтересів між власниками і керуючими: мета власника - максимізація прибутку, мети керуючих - спокійне існування, престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси, професійний інтерес. Відділення власності від контролю означає, що насправді відбувається поділ власності на декілька компонентів: між владними, реалізованим за допомогою купівлі-продажу акцій та отриманням дивідендів, і розпорядженням, яке проявляється в поточному функціонуванні компанії. При цьому за власником компанії залишається функція володіння, а за керуючими (особливо верхнього рівня) - функція розпорядження.

Конфлікт між інтересами власників та менеджерами поглиблюється внаслідок асиметрії інформації. Оскільки керівники знаходяться ближче до виробництва, вони розташовують більшою інформацією про стан справ фірми. Проблема опортуністичного, з точки зору власників, поведінки керуючих вирішується шляхом контролю за діяльністю менеджерів. Існує кілька перевірених практикою способів контролю і стимулювання такої поведінки менеджерів, яке задовольняло б інтереси власників. Проте жоден із способів не є панацеєю. До способів контролю за діяльністю керуючих відносяться:

1) *діяльність ради директорів (наглядової ради)*, проте цьому перешкоджають, по-перше, можливість конфлікту інтересів усередині ради директорів, а по-друге, неповнота інформації щодо рішень менеджерів та їх наслідки;

2) *рішення загальних зборів акціонерів*. Загальне зібрання акціонерів може регулярно заслуховувати звіти керуючих і виносити рішення про їх заміну. Однак цей спосіб малоєфективний при великому числі акціонерів і нерегулярному скликанні зборів;

3) *загроза банкрутства фірми*, що може спричинити примусову зміну керівництва;

4) *загроза злиття або поглинання*. Скорочення прибутку через несумлінне або недостатньо ефективного управління фірмою веде до зниження вартості її акцій, що полегшує їх скупку іншою фірмою;

5) *конкуренція на робочому місці*. Конкуренція на робочому місці керуючого передбачає укладання з керуючими контракту, згідно з яким розмір грошового винагороди

встановлюється залежно від співвідношення результатів його роботи з результатами роботи менеджерів інших підрозділів;

б) *грошові заохочення керуючих*. Можливі у вигляді грошових виплат за досягнення менеджером поставлених власником цілей або у вигляді пакетів акцій з метою перетворення власника-розпорядника в власника-власника;

г) *репутація менеджера*. Уявлення несумлінного менеджера, якщо таке відбувається, позначається на його репутації, що знижує оцінку цього працівника на ринку керуючих і скорочує можливості отримання престижної посади в іншій компанії.

Таким чином, фірма представляє собою складне економічне утворення з великою різноманітністю цілей, викликаних ускладненням суб'єктів власності, які можуть породжувати конфлікти всередині фірми. Кожна модель фірми і кожен підхід до визначення її сутності допомагають зрозуміти значущі сторони функціонування сучасної фірми, таким чином. Її сторони, які не в змозі пояснити традиційна мікроекономічна теорія.

#### 4. Інституціональна теорія розвитку фірми. Основні типи та інституційні особливості економічної організації.

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

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

Х-структура має абсолютно інші характеристики:

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

Найбільш перспективною вважається М-структура завдяки таким своїм ознакам:

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

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

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

У японській фірмі в ролі принципала виступають і зовнішні акціонери, і працівники. Акціонери посідають більш помірковану позицію в порівнянні з американськими власниками, орієнтуючись на певний прийнятний рівень доходу. Тому менеджери, вбачаючи можливості посилення конкурентних позицій фірми шляхом розширення ринків збуту, відносно легше відстоюють позицію щодо реінвестування прибутків. Політика японської системи менеджменту спрямована на виховання не вузькоспеціалізованих, а

більш універсальних працівників, тому останні переміщуються з однієї посади на іншу, ознайомлюючись із специфікою роботи фірми загалом. Внутрішньофірмова система постачання ресурсів відрізняється зразковою точністю: постачання в необхідному обсязі в потрібний час (just in time) дозволяє уникати витрат на формування запасів чи втрат від простоїв виробництва.

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

Структурна перебудова економік країн колишнього СРСР дала можливість виокремити ще один тип фірми: перехідний. В умовах докорінної зміни інституційної структури суспільства, серйозного економічного спаду більшість фірм зіштовхнулися з проблемами як інституційного, так і виробничого характеру. Реформування відносин власності призвело до розмитості прав власності, структурна економічна перебудова обумовила втрату звичних партнерів, недоступність джерел фінансування. Більшість фірм, свідомо чи несвідомо, слідували меті виживання, реалізація якої передбачала лише збереження кадрової та матеріально-технічної бази. Контроль над фірмою перейшов до менеджерів, декларативними власниками в ході приватизації ставали трудові колективи, але ні фінансових, ні управлінських повноважень вони не мали. Організаційні та технологічні вдосконалення на фірмах, що вижили, стали можливими лише внаслідок концентрації прав власності в руках відносно невеликого кола власників, які орієнтували фірми на досягнення своїх власних цілей. Отже, з наближенням української економіки до стану ринкової перед більшістю фірм їх власниками була поставлена традиційна мета максимізації прибутку в короткостроковому чи довгостроковому періоді.

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



## Тема 7. ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПОГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ ДЕРЖАВИ

### Лекція 8

1. Основні функції держави в неінституціональному аспекті. Інституційна природа держави.
2. Модель держави Норта.
3. Теорія суспільного вибору. Економічна теорія бюрократії. Теорія пошуку ренти та ренти орієнтовна поведінка.
4. Інституціональні аспекти лоббізму, логролінгу та корупції. Інституційний формат аналізу інституційних викривлень в поведінці публічних інститутів.

#### 1. Основні функції держави в неінституціональному аспекті. Інституційна природа держави.

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

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

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

- специфікація і захист прав власності;
- створення каналів обміну інформацією (що сприяє формуванню рівноважних цін);
- створення інфраструктури для прискорення та здешевлення фізичного обміну товарами і послугами,
- правоохоронна діяльність та виконання ролі третьої сторони при вирішенні конфліктів;
- виробництво чистих суспільних благ.

Коли держава бере на себе функції специфікації і захисту прав власності, виникає значна економія від масштабу. Середні витрати захисту прав власності з боку держави виявляються більш низькими, ніж середні витрати осіб, що здійснюють захист прав власності в приватному порядку.

Відносини між державою, правами власності і продуктивністю в суспільстві можна описати таким чином. Запас знань у суспільстві і ресурси, якими вона володіє, визначають технічну верхню межу продуктивності та випуску - технічну кордон виробничих можливостей. Однак для кожної структури прав власності існує і структурна границя виробничих можливостей, яка досягається шляхом відбору з доступного набору організацій тих структур, які мінімізують витрати і максимізують випуск. Набір доступних форм економічної організації визначається системою прав власності (при даній технології та інших екзогенних факторах), а система прав власності залежить від політичної структури суспільства. Деякі політичні системи створюють стимули, які наближають структурну кордон виробничих можливостей до технічної кордоні виробничих можливостей, а інші ні. Норт показав, що величезне число історичних підтверджень тези про те, що держави, як правило, не створюють структури прав

власності, які можуть наблизити економіку до технічної кордоні виробничих можливостей.

Існують два основні підходи до пояснення держави: теорія суспільного договору і теорія експлуатації. Перший підхід пов'язаний з політичною теорією Джона Локка та ідеями Руссо, другий - з поглядами Томаса Гоббса. Розходження цих двох підходів корениться в різних поглядах на природу людини і різних поглядах на те «природний стан», яке існувало до виникнення держави.

Контрактний підхід до пояснення держави, в основі якого лежить теорія суспільного договору Локка, використовується неокласичної теорією. Він розглядає виникнення держави як якийсь первісний контракт, який означав, що права індивіда на певні ресурси визнаються іншими учасниками договору в обмін на його відмову від домагань на ресурси інших осіб. Люди домовилися поважати права один одного на певні ресурси. Роль держави в цьому підході зводиться до того, що воно виступає як якась третейська сторона, що гарантує дотримання умов первісного суспільного договору. За цією теорією держава виникає в цілях отримання економії від масштабу: створення держави дає можливість індивіду витратити меншу кількість ресурсів на захист своєї власності і тим самим збільшує багатство суспільства.

Теорія експлуатації Гоббса лягла в основу марксистського підходу до держави, її дотримуються також деякі економісти-неокласики. Гоббс розглядав первісний стан людства як ситуацію типу «дилеми ув'язнених», війни всіх проти кожного. Держава в цій теорії виникає для того, щоб суспільство не деградувало в стан війни. Ці теорії бачать в державі знаряддя панівної групи або класу. Основна функція держави полягає в тому, щоб отримувати дохід шляхом його перерозподілу від громадян держави на користь правлячої групи або класу. Права власності, які встановлює ця група, націлені не на підвищення добробуту, а на витяг максимального доходу на користь осіб, які перебувають при владі. Отже, контрактний підхід дозволяє пояснити, чому держава потенційно може забезпечити умови для економії ресурсів і сприяти зростанню суспільного добробуту. У цій теорії держава виконує продуктивну функцію: створює умови для зростання суспільного добробуту. Пояснюючи вигоди, пов'язані з укладенням первісного суспільного договору, контрактна теорія, однак, не враховує поведінку громадян в подальшому, а вони прагнуть максимізувати власний добробут, перерозподілити багатство і дохід на користь своєї групи. Теорія експлуатації, навпаки, не надає значення первісним вигодам від соціального контракту і приділяє основну увагу витяганню ренти у громадян тими особами, які контролюють державу. Розходження цих підходів корениться у вихідних передумовах щодо розподілу «потенціалу насильства». Контрактна теорія припускає рівний розподіл потенціалу насильства, а теорія експлуатації припускає його нерівний розподіл.

## 2. Модель держави Норта.

Норт у своїй моделі спробував поєднати обидва підходи: контрактний і експлуаторський для того щоб відповісти на два основні питання:

1. чому діє тенденція до створення державами неефективних прав власності, що призводить до їх нездатності досягти стійкого економічного зростання?

2. як можна пояснити притаманну всім державам нестабільність, яка веде до економічних змін, і, в кінцевому рахунку, до економічного занепаду?

Держава Норт визначає наступним чином: «Держава - це організація з порівняльними перевагами у здійсненні насильства, поширювана на певний географічний район, межі якого визначаються її владою над платниками податків. Сутність прав власності полягає в праві на виняток, і організація, що володіє порівняльними перевагами в насильстві, виявляється в стані специфікувати і захистити права власності».

У своїй моделі Норт представляє державу у вигляді правителя, мета якого - максимізувати своє багатство або свою корисність. У цієї моделі є три відмінні риси.

1. Держава обмінює ряд послуг, які можна назвати «захист і правосуддя» на податки. Оскільки при наданні цих послуг державою досягається економія від масштабу, загальний дохід в суспільстві буде вище, ніж у тому випадку, коли кожен громадянин самостійно

захищає свої права власності. Ці послуги «захист і правосуддя» являють собою лежать в основі організації суспільства правила гри. Вони виконують двояку роль: по-перше, специфікують права власності з метою максимізації ренти, належної правителю і, по-друге, в рамках першої мети скорочують трансакційні витрати для того щоб забезпечити максимальний випуск в суспільстві і, отже, збільшити податкові надходження. Ця друга мета виявляється в наданні правителем набору суспільних благ і послуг, які повинні знизити витрати укладення та захисту контрактів.

2. Держава має право стягувати податки і при цьому воно намагається поводитись як дискримінує монополіст. Воно розбиває все населення на групи і встановлює для кожної групи свої права власності таким чином, щоб домогтися максимальних надходжень до скарбниці. У різних груп населення різні можливості протистояти оподаткуванню (наприклад, військові, які можуть вплинути на зміну влади в країні, не платять податків, а неорганізоване, розпорошене сільське населення може платити непосильний податок).

3. Монопольна влада правителя, яка проявляється в його можливості збільшувати податки і довільно міняти права власності, обмежена, оскільки у правителя є конкуренти, які можуть надавати населенню той самий набір послуг.

Хто може виступати в якості конкурента правителя?

а) Насамперед це сусідні держави. Громадяни держави можуть емігрувати в іншу країну, несучи при цьому певні витрати (вихід - «exit»). У деспотичній державі це можуть бути витрати, пов'язані з перетином кордону, у тому числі і загибель людини. Але і в демократичній державі громадяни несуть вельми значні витрати у зв'язку з еміграцією. Необхідно відзначити, що ці витрати значно вище, ніж у працівників, які змінюють місце роботи. Ці витрати викликані втратою специфічних вкладень в людський капітал (знання рідної мови, знання неформальних і юридичних правил своєї країни, релігія, національна культура), які можуть втратити свою цінність при еміграції, а також специфічний соціальний капітал (сімейні, дружні та ділові тощо).

б) Далі, це можуть бути претенденти на владу всередині країни. Незадоволені громадяни можуть повалити правителя і привести до влади його суперника, який також може надавати послуги «захист і правосуддя». У якості подібних конкурентів правителя можуть виступати особи або групи, що мають військову силу (феодалі) або групи, що володіють ресурсами, необхідними для забезпечення військової могутності груп, що рвуться до влади. Конкурентом держави у здійсненні функцій специфікації і захисту прав власності може виступати також організована злочинність.

У моделі Норта виникає два види обмежень, з якими стикається правитель: конкурентну обмеження і обмеження, пов'язане з наявністю трансакційних витрат. Обидва ці види обмежень приводять до виробництва неефективних прав власності.

Перше обмеження призводить до того, що правитель буде уникати встановлення таких прав власності, які ущемляють інтереси впливових громадян. Положення правителя може піддатися загрози в тому випадку, якщо багатство або дохід громадян, які мають доступ до близьких субститутів правителя, зменшуються в результаті зміни прав власності. Правитель може піддаватися погрозам і змінювати правила гри на користь цієї групи громадян, навіть якщо ці правила неефективні з точки зору всього суспільства.

Друге обмеження пов'язане з тим, що ефективні права власності можуть призводити до більш високого доходу в суспільстві, але більш низьким доходами для правителя через високі трансакційних витрат збору податків. Для того щоб зібрати податки потрібно виміряти податкову базу, організувати збір податків і відповідний контроль. Часто менш ефективна структура прав власності може приносити правителю більший дохід. Держава може торгувати монопольними правами і привілеями замість того щоб створювати умови для активної конкуренції, оскільки, отримавши плату за монополію, правитель не повинен створювати складну систему оподаткування, яка забезпечувала б надходження податків у бюджет.

3. Теорія суспільного вибору. Економічна теорія бюрократії. Теорія пошуку ренти та ренто орієнтовна поведінка.

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

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

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

- методологічний індивідуалізм: розуміння поведінки окремих агентів, які прагнуть до вибору найкращої альтернативи, дає можливість зрозуміти процес прийняття політичних рішень;

- раціональність поведінки: кожна особа, незалежно від статусу (виборець або політик), приймає рішення на основі аналізу пов'язаних з ним граничних вигод та витрат;

- політика як процес обміну: як на товарному ринку одне благо обмінюється на інше, так і в політичній сфері здійснюється обмін голосів виборців на передвиборчі обіцянки, податкових платежів – на суспільні блага.

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

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

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

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

Одну з перших спроб аналізу функціонування бюрократичного апарату зробив М. Вебер. Він визначає, що бюрократія бере свій початок з часів існування патримоніальних держав, тобто таких, де правитель має у своєму розпорядженні апарат управління, що забезпечує йому можливість діяти всупереч традиціям суспільства. У якості винагороди члени управлінського апарату набували право отримувати зі своїх посад економічні переваги. Поступово потужне чиновництво вступало в боротьбу навіть з правителем, намагаючись закріпити за собою посади та розширити економічні повноваження. У відповідь на це формувалися способи протидії чиновницьким домаганням: обмеження терміну перебування на посаді; призначення в регіони, де чиновник не мав власності та впливових родичів; контроль діяльності чиновників через довірених осіб; недопущення поєднання в одних руках громадської та військової влади. Різновиди патримоніальної бюрократії були наявні в Стародавньому Римі, Китаї, Західній Європі в епоху абсолютизму, дореволюційній Росії.

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

- посадові обов'язки виконуються на постійній основі та регулюються правилами;
- обов'язки розподілені між функціонально різними сферами, у кожній з яких існують владні повноваження і санкції;
- посади утворюють ієрархію, у якій визначені можливості контролю за виконанням наказів;

- для виконання правил (у вигляді технічних інструкцій та правових норм) необхідний підготовлений персонал;

- ресурси організації відокремлені від майна її членів;

- посадова особа не може присвоїти свою посаду.

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

- чиновники підлягають владі лише відповідно до посадових обов'язків;

- чиновники організовані в чітко встановлену ієрархію посад;

- кожна посада має обмежену сферу повноважень;

- чиновник посідає посаду на основі добровільної угоди;

- кандидати відбираються з урахуванням їх кваліфікації;

- винагородою слугує постійна заробітна плата, і вона є основним доходом чиновника;

- існує система службового просування, дисципліни та контролю.

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

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

- обслуговування інтересів певних владних структур, відсутність безпосереднього зв'язку з виборцями, що дає можливість ігнорувати їх інтереси;

- сприяння прийняттю рішень, що збільшують повноваження щодо самостійного розпорядження ресурсами. Часто бюрократи слугують інтересам окремих спільнот, наприклад, крупним корпораціям, що гарантує їм отримання високих посад після завершення роботи в державних структурах;

- тенденція до росту чисельності бюрократичного апарату, що знижує якість прийнятих рішень та уповільнює процес впровадження їх у життя;

- відсутність чітких критеріїв оцінки якості діяльності бюрократії, що створює додаткові можливості для зловживань.

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

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

#### 4. Інституціональні аспекти лоббізму, логроллінгу та корупції. Інституційний формат аналізу інституційних викривлень в поведінці публічних інститутів.

*Політична рента* – сукупність індивідуальних (економічних, політичних, правових, духовних та ін.) благ, які отримує або може отримати представник влади понад грошових доходів або інших благ, еквівалентних затраченої ним праці. Тобто, це доходи, що перевищують той їх „розмір”, який міг би бути отриманий індивідом у випадку виконання даного виду діяльності альтернативним чином – за відсутності монополії на владу. Діапазон благ, що входять до складу політичної ренти, надзвичайно широкий – від додаткових грошових доходів і розширення можливостей одержання матеріальних благ до різного роду благ нематеріального порядку (влади, поваги тощо).

Основні інструменти, за допомогою яких привласнюється політична рента, наступні:

- лобіювання – система легального та нелегального впливу груп спеціальних інтересів на представників влади з метою ухвалення вигідного політичного рішення (певних законопроектів, одержання урядових замовлень, субсидій тощо).

- логролінг – практика взаємної підтримки політичних діячів різного спрямування шляхом „торгівлі голосами”, яку у повсякденній законодавчій діяльності активно використовують депутати для підвищення популярності та ухвалення рішень, що приносять політичну ренту певним групам тиску.

- корупція – особлива нелегальна форма лобіювання, коли державні та громадські службовці (законодавці) використовують службове становище для незаконного отримання або надання благ за винагороду. Корупція може інтерпретуватися як приватизація адміністративного ресурсу, що приносить його власникові певну політичну ренту.

В Україні не існує чіткої межі між даними інструментами, оскільки вони тісно між собою пов'язані.

У соціально-політичних механізмах сучасної плюралістичної демократії важливу та своєрідну роль відіграють *групи інтересів, що використовують тактику тиску*; їх називають, як відомо, *лобістськими угрупованнями*. Перші дослідники лобізму американський політолог А.Бентлі та француз Ж.Мейно вважали його специфічною рисою практичну відсутність правової регламентації подібної діяльності. *Тиск на парламент та адміністрацію виконавчої влади здійснюється так званим лобі з ціллю реалізації групових інтересів*. Ф.Трумен диференціював групи інтересів як певні соціальні субстрати (“вихідний суспільний матеріал”) та групи тиску (лобі) як політично інституціоналізоване відображення перших.

Таким чином, *лобізм доцільно розуміти як систему і практику реалізації інтересів різноманітних груп, союзів, об'єднань громадян, субстрат та субеліт, корпорацій тощо шляхом організованого впливу на законодавчу та адміністративну діяльність державних органів*.

Незважаючи на часто нелегітимний статус лобістських груп, механізми їхньої діяльності не можна однозначно оцінювати негативно, бо вони є природними інститутами плюралістичної демократії та втілюють, активні політичні технології, а також механізм обліку та досягнення багатопланових соціальних інтересів у диференційованих суспільствах, особливо транзитних. В цьому є політичне призначення лобізму — здійснювати функцію соціального посередництва між громадянським суспільством та державою, а також сприяти спрямованому “обміну інформацією” в процесі законотворчості. Так, французький політолог М.Дюверже, відмічаючи, що законодавці намагаються легалізувати лобізм та перевести його “з кримінального шляху до інформаційного”, мав на увазі подолання прямого підкупу та скупки голосів за рахунок “непрямого” інформаційного впливу об'єктивної інформації, яка підтверджує обґрунтованість інтересів та вимог щодо очікуваних рішень влади. Під час розробки та прийняття законів, при інтерпретації законодавчого чи будь-якого нормативного акту урядовцями важливу роль відіграють не тільки їхні знання та професіоналізм, але і об'єм та характер інформації, яку він має.

Технологічно процес лобіювання зазвичай здійснюється невеликою групою людей, але це не знімає і відчутної соціальної користі, бо врахування групових можливостей та інтересів, наслідків дій, що здійснюються в межах демократичної процедури, виражається в політичних рішеннях, де легалізована складна система стримок та противаг міжгрупових та міжкланових протиріч.

Слід відмітити і соціально-правовий аспект в оцінці лобізму: він як би доповнює конституційну систему демократичного представництва, дозволяючи впливати на прийняття та реалізацію політичних рішень тим групам, які позбавлені можливості артикулювати власні інтереси через своїх депутатів, бо парламент України формується за мажоритарно-партиципаторним принципом, упускаючи інтереси багатьох соціальних груп.

Один з механізмів лобіювання — плюралістичний, коли групи інтересів здійснюють тактику тиску “знизу вверх” на законодавчу або виконавчу владу з ціллю закріплення певних переваг, пільг, привілеїв тощо. *Плюралістичне представництво інтересів організується спонтанно, не має постійних інституціональних форм, висуває своїх лідерів, йде до своїх цілей у конкурентній боротьбі з іншими силами.* На законодавчий процес плюралістичне лобі частіше за все впливають через депутатські ініціативи та позиції.

Інший варіант лобізму полягає в тому в тому, що держава укладає з якою-небудь групою явну або латентну угоду, отримуючи в обмін на привілеї лояльність та певні гарантії сприяння державним рішенням і діям уряду. Це лобі — корпоративістське, групи інтересів тут порівняно нечисленні та функціонально упорядковані (за категоріями інтересів), ієрархізовані за статусами, соціально зорієнтовані на субеліти. Держава, що йде на угоду з корпоративістським лобі, як би визнає за ним монопольне право на представництво певних інтересів в обмін на право впливати на відбір лідерів та порядок задоволення виражених лобі вимог.

Сучасні внутрішні механізми лобіювання складаються з комплексу можливостей донести та “нав’язати” свого інтересу структурі або політичній персоні, яка приймає рішення: близькість до політичної фігури або організації, від яких залежить рішення; наявність ресурсів та коштів, що забезпечують реалізацію даного інтересу; можливість надавати політичного (і неполітичного, зокрема нелегітимного) тиску; можливість надавати економічного тиску (погрози щодо припинення сплати податків, виплати відрахувань, вимоги економічної автономії, ліцензій, зняття квот тощо); інформаційні можливості популяризації або компрометації даної структури та її дій в очах громадської думки.

Головною цінністю лобізму є створення легітимних можливостей участі у розробці та прийнятті рішень як найбільш зацікавлених суспільних груп, так і висококомпетентних спеціалістів.

Юридично чітко регламентована система лобізму може значною мірою сприяти: забезпеченню гласності та передбаченості політичних процесів; цивілізованому обмеженню сфер діяльності апарату державної влади (зробить його більш відкритим для контролю з боку суспільства, зменшить можливість вольових рішень); поширенню кола активних учасників політичного процесу, що може слушно сказатися на розвитку громадянського суспільства в цілому; контролю взаємодії приватних інтересів та органів влади, створенню додаткових перепон на шляху корупції. Лобізм як система цивілізованих відносин, як нормальна політична діяльність, безсумнівно, сприяє стабілізації суспільства.

Для встановлення рівноваги на політичному ринку широко використовується практика логролінгу як основної форми лобіювання та інструменту привласнення політичної ренти. Логролінг необхідний для узгодження між собою інтересів акторів політичного ринку. Він призводить до позитивних наслідків у випадку вирішення питань, що стосуються усіх виборців, і набуває негативного забарвлення у випадку, коли це стосується лише інтересів окремих груп, оскільки призводить до такого явища, як „узаконене беззаконня” — ухвалення нормативно-правових актів на користь груп інтересів або створення правових норм, що суперечать одна одній. Відповідно, весь тягар помилок та прогалин перекладається на суспільство.

При аналізі корупції виникають такі економічні мотиви: По-перше, під час укладання корупційної угоди, клієнт керується переважно економічними мотивами. По-друге, у більшості випадків укладання корупційної угоди між клієнтом та корумпованим чиновником пов’язано з перерозподілом економічних ресурсів, через що корупція здатна вплинути на ефективність розміщення економічних ресурсів. По-третє, корупція здатна призводити до наслідків, що прямо або опосередковано впливають на економічне життя суспільства: неефективне використання бюджетних коштів, зменшення інвестиційної привабливості, уповільнення економічного зростання.

Аналіз форм корупції показує, що для корупції властиво співіснування з багатьма іншими негативними явищами, які мають схожі зовнішні прояви, що суттєво ускладнює як теоретичне дослідження корупції, так і пошук ефективних антикорупційних заходів.

*Корупція* -це зловживання посадовим положенням для безпосереднього задоволення власних потреб або для задоволення потреб іншої особи (клієнта) в обмін на хабар службовцем (виконавцем), повноваження якого є достатніми для впливу на дотримання формальних правил, обумовлених чинними інституціональними рамками. Згідно з цим визначенням, кожна окрема корупційна дія розглядається як укладання корупційної угоди між клієнтом та корумпованим чиновником. Відповідно до цієї угоди чиновник надає клієнту певні корупційні послуги (у вигляді можливості не дотримуватися всіх вимог чинних формальних правил) і отримує від клієнта за надані йому корупційні послуги хабар, що розуміється нами в широкому сенсі. При цьому виконавцем корупційної угоди може виступати лише чиновник, що має повноваження, достатні для впливу на дотримання клієнтом вимог формальних правил. Важливе значення має визначення рівня корумпованості країни, що обумовлено як теоретичними, так й практичними потребами. З одного боку, теоретична потреба в визначенні рівня корумпованості країни обумовлена необхідністю аналізу динаміки рівня корумпованості окремої країни та порівняння рівнів корумпованостей різних країн, що дозволяє виявити причини та наслідки корупції. З іншого боку, практична потреба в визначенні рівня корумпованості країни обумовлена необхідністю оцінки ефективності антикорупційних заходів для коригування антикорупційної політики уряду країни. Найбільш адекватною оцінкою рівня корумпованості країни є доля трансакцій, що були здійснені завдяки укладанню корупційної угоди з чиновником. У зв'язку з цим, *трансакційний індекс корумпованості*, що визначається, як відношення кількості трансакцій, що були здійснені за сприяння укладеним корупційним угодам, до загальної кількості трансакцій, здійснення яких передбачає про ходження бюрократичних процедур протягом певного періоду часу, і дозволяє виділити долю трансакцій, для здійснення яких були укладені корупційні угоди. Трансакційний індекс корумпованості країни обчислюється за формулою:

$$C_r = \frac{N_1}{N_1 + N_2};$$

де  $C_r$  – трансакційний індекс корумпованості країни,

$N_1$  – кількість трансакцій, що були здійснені за сприяння укладених корупційних угод, протягом певного періоду часу;

$N_2$  - кількість трансакцій, що були здійснені без укладання корупційної угоди, протягом певного періоду часу;

При аналізі інституціональних чинників виділяють чотири найбільш дієві інституціональні чинники виникнення бюрократичної корупції, що обумовлюють неефективність формальних правил та підвищують рівень трансакційних витрат бюрократичних процедур:

- невідповідність формальних правил етичним нормам суспільства;
- втручання держави у функціонування цінового механізму;
- неефективність формальних правил;
- неефективна реалізація формальних правил.

Для багатьох країн з економікою перехідного типу початок реформ супроводжувався зростанням рівня корумпованості. Причинами зростання рівня корумпованості в країнах з економікою перехідного типу є те що воно припадає на початок трансформаційних процесів та обумовлено неефективністю формальних правил перехідних інституціональних рамок. Зростання рівня корумпованості відбувається внаслідок дії двох інституціональних факторів: неефективності формальних правил та неефективності реалізації формальних правил, що обумовлено співіснуванням протягом перехідного періоду старих та нових формальних правил. Вплив на зростання рівня корумпованості в країнах з економікою перехідного типу таких інституціональних чинників, як невідповідність формальних правил етичним нормам суспільства та втручання держави у функціонування цінового механізму, навпаки зменшується через те, що, по-перше, трансформаційні процеси супроводжуються зростанням громадських свобод та прав



людини, внаслідок чого формальні правила приходять у відповідність до етичних норм суспільства, а по-друге, внаслідок лібералізації економічного життя суспільства зменшується втручання держави у функціонування цінового механізму

## Тема 8. ІНСТИТУЦІЙНА ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ

### Лекція 9

1. Методологічні основи аналізу: теорії грошей та інституціональний підхід. Роль довіри в грошових системах.
2. Допоміжні інститути, які підтримують довіру. Приклад Української кризи. Гроші як інститут та утилітарна норма поведінки людей.
3. Інституційний аспект державної теорії грошей.

1. Методологічні основи аналізу: теорії грошей та інституціональний підхід. Роль довіри в грошових системах.

Обов'язковою частиною грошових трансакцій є довіра, а саме довірчі відносини між економічними агентами. Обіг грошей не можливий, якщо учасники монетарних обмінів не довіряють перспективам прийому грошей на сплату за надані товари та послуги. Шанси забезпечити нормальний грошовий обіг в ситуації, коли індивіди не впевнені в майбутньої цінності грошей, дорівнюють нулю. Встановлене співвідношенні обміну їх на інші грошові одиниці або економічні блага та впевненість виконання партнером прийнятих на себе монетарних зобов'язань у повному обсязі – довірчі відносини є обов'язковою частиною в монетарних системах. Німецький соціолог Г. Зіммель, вважає, що довіра до грошей поєднує в собі елементи квазірелігійні віри в те, що гроші будуть мати цінність в наступних угодах, і слабкої форми індуктивного знання накопиченого в минулих монетарних обмінах і трансльованого на майбутні контакти в грошовій сфері. Він трактував довіру економічних агентів до монетарних систем як *пасивні очікування гравців*, які не шукають пояснень і раціональних мотивів для формування і зміцнення своїх довірчих відносин. Іншу точку зору на проблему довіри в грошових системах запропонували інституціоналісти. Економічні агенти прагнуть використовувати інституційні інструменти для захисту довіри до грошовий систем, які визнані підкріплювати, страхувати або гарантувати їхню довіру в монетарних обмінах, чинених за визначенням соціально санкціонованим правилам. *Н. Луман* стверджував: «Принципи довіри повинні лежати на твердому підставі». Це повною мірою відноситься до довіри в системі грошових відносин. При аналізі довірчих відносин у монетарних системах інституційна теорія використовує дві моделі:

- «Кредитна теорія грошей» за якою всі види грошових форм, що звертаються в економіці, представляють собою впорядковані боргові зобов'язання. Цінність кожного боргового зобов'язання визначається його потенційної ліквідністю в наступних обмінах. Згідно цієї теорії найвищою ліквідністю являють боргові зобов'язання центральних банків, а також деякі види грошей надійність яких посвідчена на вищих рівнях інституційної ієрархії. Довірчі відносини в цих ієрархічних системах відображають рівень ліквідності і надійності виконання фінансових зобов'язань. ;

- «Теорія множинності грошей», згідно якої гроші накопичуються, зберігаються і витрачаються по-різному, в залежності від джерела їх походження та цілей, на які вони прямують. Тобто обіг грошей формується під впливом соціальних норм і правил, які регулюють відповідну сферу обігу грошових інструментів. Довіра до грошей формується під впливом різного соціального оточення, в якому здійснюються ті чи інші монетарні операції.

Аналізуючи теорії довірчих відносин у монетарних системах ми можемо бачити загальний принцип поступового посилення довіри на верхніх рівнях системи, що відображає зростання ліквідності і надійно відповідних фінансових зобов'язань. залишається незмінним. Незважаючи на те, що інститути підтримки довірчих відносин індивідів до грошей працюють по-різному, залежно від типу середовища, в якій утворені впорядковані ієрархії грошових зобов'язань та які повинні бути захищені впорядкованими ієрархіями допоміжних інститутів.

2. Допоміжні інститути, які підтримують довіру. Приклад Української кризи. Гроші як інститут та утилітарна норма поведінки людей.

Різноманіття форм цих інституційних пірамід відображає різні соціального контексту, в яких організовано грошовий обіг і формуються взаємні фінансові зобов'язання сторін. Розглядаючи систему довіри на найвищих рівнях ієрархії ми можемо бачити такі перешкоди:

- Формування складних ієрархічних структур та втрата кінцевої відповідальності інституцій підтримання довіри в середовищі монетарних обмінів, породжує втрату довірчих відносин та виникненню «еволюційної спіралі процедурних норм, структурних обмежень і угод, подібних страховим, кожне з яких служить фундаментом для виникнення подальших». Тобто систему нескінченних ланцюжків грантів за раніше виданими монетарним зобов'язанням, так що вся система інституційний підтримки безперервно породжує нові рівні захисту довірчих відносин. Як приклад розглянемо світову фінансову кризу 2008-2009рр. Внаслідок нездатності крупних інституційних інвесторів адекватно оцінити ризики і потенційний збиток, пов'язаний з їх активами і взаємними зобов'язаннями, у фінансовому секторі склалася ситуація, в якій «способи розподілу ризиків в системі, що використали складні часто непрозорі інструменти, відчували системні ресурси довіри на міцність». На цій стадії суспільну довіру до надійності грошової системи могло бути підкріплено фінансовими регуляторами, які займають більш високі позиції інституційної підтримки довіру. Однак регулюючі інстанції були втягнуті в нескінченні суперечки, що мало метою уникнути відповідальності за неефективне контроль над банківською індустрією, і одночасно вони намагалися переключити суспільну увагу на ідею досягнення більшої прозорості фінансової системи, що, по суті, служило приводом для створення нових «вартою які будуть вартувати вартою грошей ». Коли надії на порятунок від фінансових негараздів почали пов'язувати ще з більш високим рівнем - рівнем центральних банків, виявилось, що їх можливості проводити автономну грошову політику серйозно обмежені втручанням з боку урядів. Як наслідок втрата відповідальності за підтримання довірчих відносин економічних агентів та недовіра до політики Європейського центрального банку.

- Відсутності кінцевій інстанції, яка могла б підтвердити, гарантувати або застрахувати довіру агентів, розташованої на вищому рівні надійності в ієрархічній структурі підтримуючих інститут. Це пов'язано з нездатністю вищих рівнів ієрархічних структур обґрунтувати справедливість довірчих очікувань агентів на нижчих ієрархічних рівнях.

- Формування довіри до багатоступеневим і непрозорим системам монетарного обігу. У результаті індивід, який звертається з інституційним ієрархіям для підтримання своєї довіри до фінансовим інструментам, «виявляє свою залежність від функціонування надзвичайно складної системи, якою він не може зрозуміти». це залежність робить агента надзвичайно вразливим перед можливого маніпулювання його довірою з боку впливових агентів грошового звернення.

Серед основних факторів, що передували кризі в Україні, можна виокремити:

- значний дефіцит поточного рахунку;
- швидке нарощування зовнішнього боргу;
- вразливість банківського сектора, обтяженого валютними дисбалансами, необхідністю рефінансування значного короткострокового іноземного боргу, істотною часткою проблемних активів у кредитному портфелі та втратою довіри до банків з боку вкладників.

Суттєвим негативним фактором була також неузгодженість і протиріччя у прийнятті рішень на вищому рівні, які більшою мірою визначалися політичними, а не економічними мотивами. Загалом діяла сукупність внутрішніх та зовнішніх факторів, які поглибили вплив світової фінансової нестабільності в Україні (табл. 8.1).

Таблиця 8.1.

Фактори поглиблення фінансової кризи в Україні

Зовнішні чинники	Внутрішня чинники
фактична прив'язка курсу гривні до долара США; зміни кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках; зосередженість вітчизняних виробників на зовнішніх ринках, застій внутрішніх ринків; задоволення попиту населення за рахунок імпорту, що підірвало зовнішньоторговельний баланс країни; значний обсяг корпоративних позик – близько 35 млрд. дол. США, лєвова частка яких була спрямована на імпорт споживчих товарів	структурні та політичні фактори; криза кредитної довіри: зниження кредитних рейтингів більшості українських банків, що стало додатковим поштовхом для паніки серед вкладників банків; слабка бюджетна політика держави, зростання соціальних видатків; монетарна політика “дорогих грошей”, яка перекрила підприємствам доступ до кредитів та підірвала економічне зростання; криза довіри до банківського сектора та нестабільна політична ситуація в країні чинники “стадної поведінки”, психологічного ризику, епідемічного поширення кризових явищ;

З кризовими настроями восени 2008 р. ситуація, в якій опинилися вітчизняні банки, не маючи власних ресурсів для вчасного погашення зовнішніх боргів. Недовіра до політики НБУ, спричинила панічні явища в банківській системі. Вкладники почали масово знімати свої заощадження, загострення кризи довіри до банківського сектору, з одночасною недовірою до монетарної політики. Тимчасова заборона на зняття коштів з депозитних рахунків призвело до вимивання коштів з банківської системи і зменшення її ресурсного потенціалу, а відповідно і до потенціалу української економіки. Загострення кризи довіри спровокувало загострення ситуації не тільки в банківській системі, а й в загалом в економіці – девальвація гривні.

Падіння курсу гривні було зумовлено не тільки світовою кризою та кризою банківського сектору, але й кризою довіри до НБУ та обраної монетарної політики, а також кризою політичної нестабільності. Інституційна підтримка довіри це довготривалий процес, феномен довіри до грошової системи, в особливості до центрального банку в Україні вивчається досить недавно. Довіра до політики центрального банку впливає на процентні ставки та відповідно на фінансову стабільність. **Політика стабільних цін? Парадокс довіри?**

### 3. Інституційний аспект державної теорії грошей.

Вихідним пунктом аналізу інституційного середовища формування монетарної політики в Україні є визначення її структурних ланок, що безпосередньо пов'язані з реалізацією монетарної політики. Формування монетарної інституційної середовища в Україні відбувалось таким чином ( рис 1).

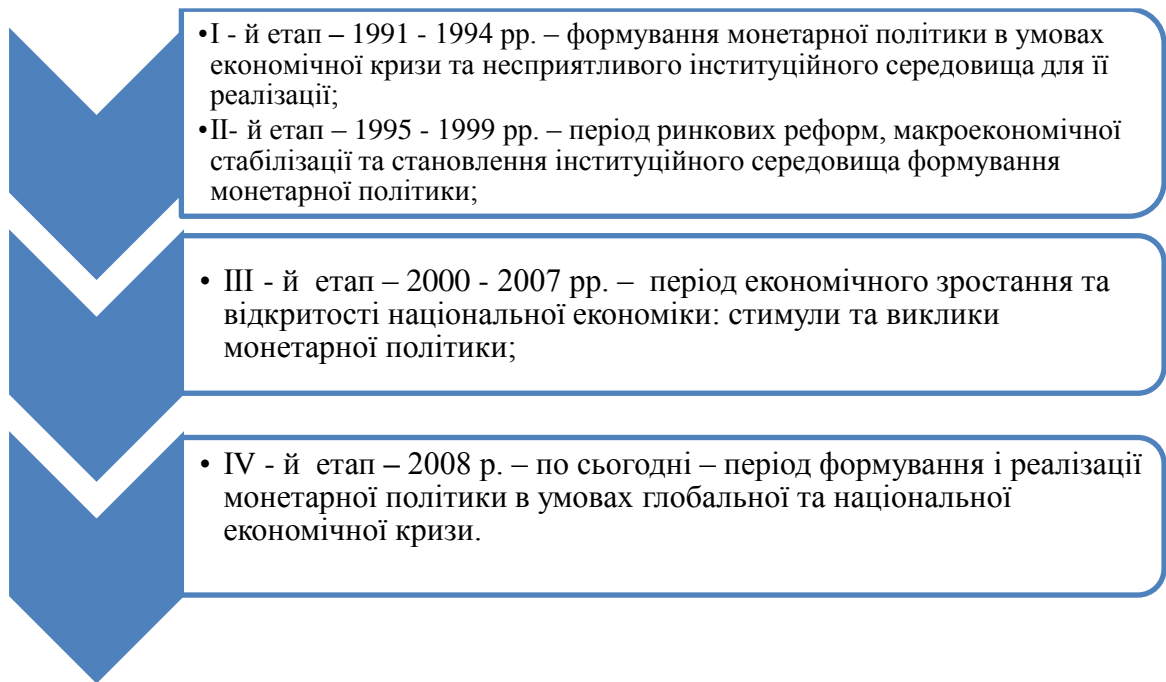
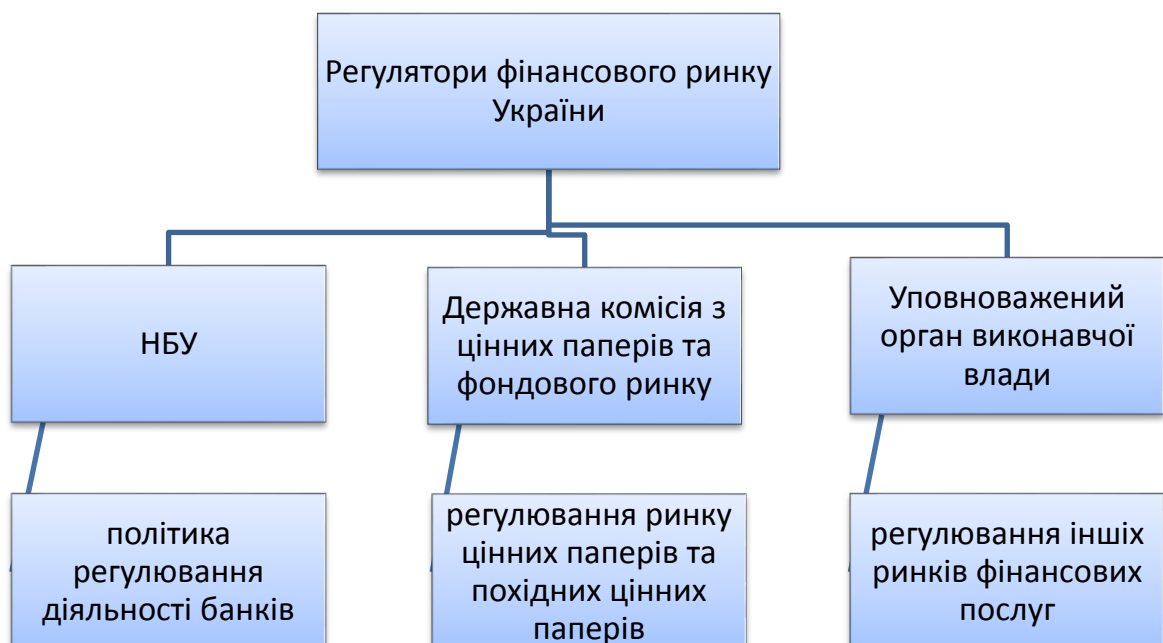


Рис.8.1. Формування монетарної інституціональної середи в Україні 1991-2014р.

Основними інститутами, які виступають регуляторами національного фінансового ринку є (рис 8.2.): НБУ, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Уповноважений орган виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг. Необхідно зазначити, що основним регулятором фінансових ринків є НУБ, у зв'язку з *банкоцентричною моделлю фінансового ринку*.

*Інструментами монетарної політики*

*Процентна ставка* є одним з основних монетарних інструментів центрального банку, за допомогою якого здійснюється вплив на вартість грошей. Процентна ставка за основними операціями центрального банку з надання або вилучення грошей називається **ключовою ставкою монетарної політики**. Ключова ставка, за якою Національний банк України проводить операції з банками, називається *обліковою ставкою*. Від цієї ставки прямо чи опосередковано залежать відсоткові ставки за всіма інструментами регулювання ліквідності.



**Інституційні детермінанти монетарної політики.** Основні інституційні проблеми на шляху реалізації монетарної політики в Україні

- не розвинутість фінансового ринку та фінансових послуг, що є притаманними для країн з розвинутою ринковою економікою (слабкий розвиток ринку цінних паперів у країні тощо);
- складнощі на шляху утвердження політичної, цільової, операційної та фінансової незалежності центрального банку країни – НБУ;
- значні обсяги тіньової економіки, що обумовлюють рух грошових потоків поза банківською системою, а отже випадають з поля зору центральних органів монетарної влади;
- ризикована діяльність кредитних інститутів (їх боргова та кредитна діяльність, що супроводжувалась недостатнім врахування валютних і кредитних ризиків);
- політична нестабільність у країні та провокаційні заяви політиків щодо ситуації на фінансовому ринку і перспектив розвитку банківської системи;
- низький рівень довіри в суспільстві до національної валюти, банківської системи, органів монетарної влади та до керівництва держави в цілому;
- процеси глобалізації та міжнародної інтеграції, що сприяють лібералізації національних та міжнародних фінансових ринків, знижуючи при цьому можливості держави у регулюванні національних фінансових ринків.



## Тема 9. ІНСТИТУЦІЙНА ДИНАМІКА

### Лекція 10

1. Фактори інституційної динаміки. Залежність від траєкторії попереднього розвитку.
2. Стабільність інституційної структури та інституційні зміни.
3. Модель інституційних змін Норта.
4. Інститути як суспільний капітал.
5. Інституційні інновації. Ринок інститутів. конкуренція інститутів.

1. Фактори інституційної динаміки. Залежність від траєкторії попереднього розвитку.

Формування інститутів викликано об'єктивним прагненням суспільства до скорочення виробничих, або трансакційних, витрат. К. Ерроу визначає трансакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи. Крім того, зростання трансакційних витрат не можна пов'язувати тільки з економічним прогресом суспільства і переходом на більш високу стадію розвитку. Подібний підхід сформувався на основі прямого взаємозв'язку спеціалізації, складності контрактних відносин, обсягу інноваційної діяльності з величиною трансакційних витрат в економічній системі. Зростання трансакційних витрат можуть викликати в економіці й інші причини, зокрема руйнування інститутів старої економічної системи і відсутність чи уповільнене формування інститутів нової системи. Саме внаслідок формування відповідних інститутів суспільство забезпечує скорочення зростаючих трансакційних витрат, підвищення ефективності функціонування економічної системи на новому етапі розвитку. Основні причини зміни інститутів зведені у табл.9.1.

Таблиця 9.1.

#### Основні причини зміни інститутів

Р. Аксельрод	Еволюційний підхід до інституційним змінам більш підходить для вивчення того, як змінюються неформальні інститути
А. Алчіан	Еволюційна гіпотеза: конкуренція між інститутами повинна привести до усунення «слабких» інститутів і сприяти виживанню тих, що забезпечують найбільшу ефективність при координації дій економічних суб'єктів. Роль держави в такій ситуації обмежена правовим закріпленням стихійно виниклих або суттєво змінилися колишніх інститутів
Т. Веблен	Творча діяльність людини є двигуном соціо-технологічних змін.
С. Г. Кірдіна	Базові інститути визначають характер складається в суспільстві інституційного середовища, задають рамки та обмеження для дії додаткових, допоміжних інститутів. Базові інститути, що відповідають типу інституційної матриці даної держави, розвиваються більш вільно, спонтанно. Розвиток же альтернативних, допоміжних інститутів, що забезпечують у взаємодії з базовими інститутами збалансований розвиток тієї чи іншої суспільної сфери, вимагає цілеспрямованих зусиль з боку соціальних суб'єктів для свого впровадження
Г. Б. Клейнер	Соціально-економічні інститути мають життєві цикли з характерними стадіями зародження, розвитку, стагнації, ослаблення та зникнення (ліквідації). протікання і зміна стадій цих циклів залежать від різних причин, чинників генезису і розвитку інститутів. Однак для стадії початкового розвитку інститутів, трансформації протоінститута в сукупність інститутів характерний особливий «експериментально-модельний» етап, який відображає процес розгортання інституту у відносно малому соціальному обсязі на підприємстві
Д. Норт	Головні причини інституційних змін: зміни у відносних цінах і зміни в ідеології. Революційні зміни стають результатом формування нерозв'язною



	ситуації, що виникає внаслідок відсутності інститутів, які могли б дозволити конфліктуючим сторонам досягти компромісу і отримати якісь вигоди від потенційних обмінів
Дж. Шумпетер	Факторами інституціонального розвитку є інноваційна поведінка підприємців і що впливають звідси технологічні зміни.
Ф. Хайек	Інституційні зміни здійснюються в процесі соціокультурної еволюції, яка виступає як продовження еволюції біологічної. Ринок інститутів також проводить відбір найефективніших інститутів (загальних правил поведінки). В інституціональній конкуренції перемагають ті інститути, які забезпечують більш високий життєвий рівень більшому числу людей

Виділяють два способи інституційних змін. *Класичний варіант зміни інститутів* - їх стихійна еволюція під впливом різноманітних факторів. Інститути не насаджуються «зверху», а виникають «знизу». Роль держави в такій ситуації обмежена правовим закріпленням (якщо вони цього потребують) стихійно виниклих або суттєво змінилися колишніх інститутів. Прихильниками *еволюційного підходу* є А. Алчіан і Ф. Хайек. Згідно висунутої Алчіаном еволюційної гіпотези конкуренція між інститутами повинна привести до усунення «слабких» інститутів і сприяти виживанню тих, що забезпечують найбільшу ефективність при координації дій економічних суб'єктів.

За Хайеком, інституційні зміни здійснюються в процесі соціокультурної еволюції, яка виступає як продовження еволюції біологічної. Ринок інститутів також виробляє відбір найефективніших інститутів (загальних правил поведінки). В інституціональній конкуренції перемагають ті інститути, які забезпечують більш високий життєвий рівень більшому числу людей. Однак це не означає, що всі існуючі на даний момент інститути є оптимальними. Для цього всі вони повинні миттєво адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища. Механізм інституційної конкуренції проявляє свою дію лише в тривалій історичній перспективі. Таким чином, згідно еволюційному підходу в процесі інституційної конкуренції виживають найбільш ефективні інститути, а менш ефективні відмирають. Але на думку ряду дослідників, конкуренція між інститутами не може розглядатися як необхідне і достатнє умова ефективного функціонування економіки. Як показав у своїх дослідженнях Д. Норт, в історії є чимало прикладів тривалої (у тому числі і вікової) стагнації економіки, обумовленої саме неефективністю існували інституційних рамок. Тому *еволюційний підхід до інституційним змінам більш застосовний для вивчення того, як змінюються неформальні інститути*.

Щоб зрозуміти процес створення і зміни тих чи інших формальних інститутів і механізмів їх закріплення, необхідно звернутися до другого способу здійснення інституційних змін-допомогою втручання держави. Для цього розглянемо модель інституційного рівноваги (поняття рівноваги ми будемо використовувати лише в якості засобу дослідження процесу створення (виникнення) інститутів), що допоможе пояснити причини існування певних інститутів, а також причини того, чому неефективні інститути не змінюються в процесі інституційної конкуренції більш ефективними.

У літературі виділяється декілька *форм залежно від траєкторії розвитку*. Ідею про існування різних форм даного явища запропонували Марк Ро, який говорить *про слабкість середнього і сильного ступеня залежно від траєкторії розвитку*, а також Стен Лібовітц і Стефен Марголіс, які *виділили залежності першої, другої і третьої ступеня*

Форми залежності від траєкторії розвитку:

1. Слабка форма або залежність від шляху розвитку першого ступеня. Ця форма має місце тоді, коли один інституційний (або технологічний) результат був би не гірший альтернативного. Кожен гарний по-своєму, кожен досить ефективний. У минулому суспільство здійснило вибір між двома інститутами, і цей вибір закріпився. Обраний інститут функціонує не гірше, ніж альтернативний, від якого відмовилися.

2. Середня форма або залежність від траєкторії розвитку другого ступеня. Залежність від траєкторії розвитку цього типу пов'язана з неефективністю обраного шляху. Вона

визначається нездатністю індивідів до скоєного передбаченню майбутнього, тому рішення, які представлялися ефективними *ex ante*, не завжди можуть виявитися ефективними *ex post*. Якби ми здійснювали свій вибір зараз, то вибрали б іншу альтернативу, оскільки неефективність вибору вже очевидна. Але інвестиції у зв'язку з обраною альтернативою вже здійснені, і перебудовувати систему неефективно. Ми шкодуємо про зроблене в минулому виборі, але немає ніякого економічного сенсу у зміні.

3. Сильна форма або залежність від шляху розвитку третього ступеня. При третій формі залежно від траєкторії розвитку слідування по старому шляху веде до результату, який неефективний, але в цьому випадку результат можна виправити. Траєкторію руху суспільства у разі залежності слабкої та середньої форми не можна виправити при нашому стані знання і тих альтернативах, які доступні. Сильна ступінь залежності в принципі припускає можливість виправити траєкторію руху, і вона найбільшою мірою і привертає увагу економістів.

Виділені нами два підходи: оптимістичний, який розглядає конкурентний ринок як механізм природного відбору, і підхід, який приділяє основну увагу неефективним інституціональним структурам і залежності від траєкторії розвитку, призводять до різних рекомендаціям у сфері політики. Прихильники еволюційної теорії, що вказують на те, що еволюційні процеси в суспільстві не ведуть з неминучістю до оптимальних результатів, вважають бажаними деякі обмежені форми державного втручання в економічне життя з метою виправлення траєкторії, по якій рухається суспільство.

## 2. Стабільність інституційної структури та інституційні зміни.

Інституційна структура суспільства загалом досить стабільна. Саме ця стабільність інституційної структури є необхідною умовою для реалізації складних видів обміну, коли передача обмінюваних благ і відповідний платіж не відбуваються одночасно і в одному і тому ж місці. За рахунок чого досягається стабільність інституціональної структури суспільства? Ієрархічна організація формальних правил, в якій кожен більш високий рівень складніше і дорожче змінити, ніж попередній йому більш низький рівень, забезпечує необхідну стабільність інститутів. Неформальні обмеження ще більш стійкі, і їх складніше змінити, ніж правила формальні. Вони стали частиною нашого буденного поведінки і дозволяють нам не замислюватися над тими діями, які ми здійснюємо. Стабільність інституціональної структури суспільства створює в нас відчуття комфорту і впевненості у своїх діях.

Однак, незважаючи на стабільність інститутів, немає ніякої гарантії в тому, що інститути, на які ми покладаємося, є ефективними. Стабільність - це необхідна, але аж ніяк не достатня умова для ефективності інститутів. Будучи стабільними, інститути піддані змінам, але в більшості випадків процес зміни відбувається шляхом безперервно малих збільшень, має безперервний характер, хоча іноді відбуваються і дискретні, революційні зміни інституціональної структури суспільства.

Вчені, які займалися цією проблемою по-різному підходили до пояснення причин і джерел інституційних змін. *Торнстейн Веблен* бачив причину інституційного розвитку в схильності людини до «безглузду», непрагматической творчої діяльності та експериментування, яке він називав «простою цікавістю» і яке, на його думку, є основною причиною соціальних, наукових і технологічних змін. «Бездіяльне цікавість», на його переконання, створює нові стереотипи мислення і сприяє появі нових інститутів. Інше джерело змін він бачив у конфліктах («терті») між самими інститутами, особливо тими, які склалися в різні історичні та культурні епохи.

Йозеф Шумпетер головними чинниками інституційного розвитку вважав інноваційну діяльність підприємців та інших активних членів суспільства, а також технологічний прогрес. Стимулом підприємця до інновацій служить пошук прибутку або квазі-ренти від інновацій. Його дії творчі і сповнені ризику, і саме вони є причиною створення нового і руйнування старого (Шумпетер говорить про «творчий руйнування»). Ринкова конкуренція у Шумпетера - це не тільки цінова конкуренція, але й конкуренція інновацій та імітацій.

Неоінституціональний підхід до питань інституційної динаміки поєднує два основні підходи:

1. перша сходиться до Коммонса, який вважав, що інститути виникають як навмисний результат колективної волі товариства або в результаті законотворчої діяльності. Таким чином, за Коммонсом, інститути - це результат планомірної, цілеспрямованої дії.

2. другий підхід пов'язаний з Менгером, який вважав, що інститути виникають в результаті взаємодії величезного числа економічних агентів, які переслідують свої власні цілі. Закон, мова, гроші, ринки і ціни, держава, ставка відсотка і земельна рента, і тисячі інших явищ - це в значній мірі ненавмисний результат суспільного розвитку. Процес виникнення і розвитку цих інститутів здійснюється повільно, дрібними кроками, еволюційно. Люди поступово вчаться на власному досвіді і на досвіді інших людей, процес здійснюється методом проб і помилок.

Ці два підходи не є взаємовиключними. Сам Менгер визнавав, що існують і інститути, які були створені по якомусь задумом, проекту, планом і до цих інститутів незастосовне пояснення типу «невидимої руки». Хайек, інший найбільший представник еволюційного підходу, також проводив розходження між «мимовільним порядком» (spontaneous order), що покоїться на абстрактних правилах справедливої поведінки, що дозволяють людям використовувати знання для досягнення своїх цілей, та організаціями, які засновані на специфічних командах.

Неоінституціональний підхід намагається поєднати в собі ці два підходи, підкреслюючи, з одного боку, навмисні спроби економічних агентів створити нові формальні правила, а з іншого боку, включаючи, часто неявно, еволюційний підхід, який виходить з того, що в суспільстві діє еволюційний механізм, який відбирає ті інститути і контрактні форми, які виявилися найбільш ефективними.

### 3. Модель інституційних змін Норта.

Норт виділив такі основні джерела інституційних змін.

*Зміни у відносних цінах* призводять до інституційним змінам, які відновлюють економічну ефективність в економіці чи сприяють її досягненню. Зміни у відносних цінах (наприклад, зміни у співвідношенні цін факторів виробництва - цін на землю і працю, працю і капітал, капітал і землю) змінюють стимули економічних агентів, які вступають у взаємодію один з одним. Нові відносні ціни створюють нові можливості отримання доходів, які вимагають інституційних змін.

Другим джерелом інституційних змін служать *технологічні інновації*, які в свою чергу ведуть до зміни відносних цін. Розглянемо умовний приклад інституціональних змін у результаті появи нових технологічних можливостей. Уявімо собі, що ми можемо опалювати будинок не масляним або газовим обігрівачем, а за допомогою встановленого на даху колектора сонячних променів. Щоб прийняти рішення ми повинні порівняти технічну ефективність обігрівачів і їх ціни. Для традиційних видів опалення це зробити неважко, а технічна ефективність сонячної батареї дуже сильно залежить від інституційних угод, прийнятих у суспільстві, адже ваш сусід може виростити на своїй ділянці дерево, яке буде перешкоджати попаданню сонячних променів в ваш колектор. Тобто технічна ефективність нової техніки залежить від сформованої інституційного середовища. Інституційне зміна (прийняття закону, що забороняє вашому сусідові створювати перешкоди для користування сонячною батареєю) стане наслідком появи нової технології. Виробники сонячних батарей і ті, хто має намір користуватися ними, вживуть певні дії, які приведуть до інституційним змінам.

І, ще одне джерело інституційних змін - це *зміни в смаках і перевагах людей*.

Одним із *джерел інституційних змін* є *зміна відносних цін*. Але ціни змінюються постійно і тому виникає питання про те, коли зміни відносних цін ведуть до інституційним змінам, а коли їх наслідком є просто перегляд контрактів в рамках діючих правил.

За Д. Нортом: «Інституційний рівновага - це така ситуація, в якій при даному співвідношенні сил гравців і даному наборі контрактних відносин, що утворюють економічний обмін в суспільстві, жоден з гравців не вважає для себе вигідним витратити

ресурси на реструктуризацію відносин. Така ситуація не означає, що всі гравці задоволені існуючими правилами і контрактами. Вона означає лише те, що за даних відносних витратах і виграші від зміни гри, яку ведуть учасники контрактних відносин, їм не вигідно міняти гру ».

*Агентами інституційних змін є підприємці (економічні та політичні), що формують організації, які є їх знаряддям. Індивіди, звичайно, можуть діяти і поодиночки, але можуть і організуватися з певною метою. Організовані групи здатні до більш концентрованої дії.*

*Виділимо фактори, що визначають зміст інституційного рівноваги:*

- 1) ресурсно-технологічні можливості суспільства;
- 2) історичні;
- 3) демографічні;
- 4) макроекономічні;
- 5) соціальні;
- 6) релігійні;
- 7) ідеологічні;
- 8) випадкові;
- 9) зовнішні чинники.

Всі вони визначають особливості попиту на інституції та їхні пропозиції в тій чи іншій країні. Зміна перерахованих факторів може впливати на попит або пропозицію, а також може призвести до зміни бар'єрів, що ускладнюють здійснення інституційних трансакцій на ринку. Результат - інституційні зміни і рух економічної системи в сторону нового інституційного рівноваги. Однак даний процес далеко не завжди відбувається миттєво - інституційні трансакції зазвичай відбуваються дискретно, по мірі накопичення змін, т. е. тоді, коли вони перейдуть деяку порогову величину.

Таким чином, ми визначили інституціональне рівновагу стосовно до формальних інститутів. Але можливості досягнення і його зміст багато в чому залежать від неформальних інститутів. Беручи до уваги неформальні обмеження, можна констатувати, що *інституційне рівновага встановлюється тоді, коли ринки формальних інститутів перебувають у стані рівноваги і при цьому не змінюються неформальні інститути*. Така ситуація можлива лише при відсутності протиріч між формальними і неформальними інститутами. В іншому випадку економічна система буде перебувати в стані інституційного нерівноваги. Відсутність стабільних інституційних рамок ускладнює координацію дій економічних суб'єктів і тим самим не дозволяє забезпечити ефективність функціонування економічної системи.

Розглянемо тепер *найпростішу модель інституційних змін*. Відносні ціни змінилися, і одна із сторін, що беруть участь в обміні (це може бути обмін як економічний, так і політичний) відчуває, що вона одна або вони обидві можуть виграти від зміни контракту. У цьому випадку буде зроблена спроба перегляду контракту. Однак контракти вписані в ієрархію інших правил та зміна умов договору може виявитися неможливим без зміни правил, що знаходяться на вищих щаблях ієрархії (або без порушення якогось неформального правила). У цьому випадку та сторона, яка хоче поліпшити своє становище, може спробувати затратити ресурси на зміну правил, більш високого рівня. Якщо ж мова йде про неформальне правило, то зміни у відносних цінах можуть призвести до їх ерозії та заміні іншою нормою. Якщо люди починають ігнорувати неформальне правило, і воно перестає підкріплюватися механізмом примусу, то з часом воно перестає діяти і замінюється іншим інститутом.

Розглянута модель дуже проста, тут не враховується велика кількість інших факторів, наприклад, проблема безбілетника, яка перешкоджає колективної дії. Джерелом дискретних інституційних змін служать війни, революції, завоювання і стихійні природні лиха, які порушують безперервність інституційного розвитку. *Дискретні зміни - це радикальні зміни у формальних правилах.*

#### 4. Інститути як суспільний капітал.

Згідно з Дж. Найтом, основні впливи інститутів на суспільство мають розподільчу природу, вони не продукують колективні вигоди, але обумовлюють їх диференціацію, що

може спричиняти соціальні конфлікти. Різні інституційні середовища мають різні розподільчі наслідки, «хороші» економічні інститути забезпечують безпеку прав власності і відносно рівний доступ до економічних ресурсів. Інститути мають виконувати функції суспільної координації і кооперації, тому лише ті з них, які мінімізують соціальні конфлікти, є «бажаними». Однак різні групи й індивіди отримують вигоду від різних економічних інститутів. Причому групи, найкраще позиціоновані на кривій розподілу доходів, отримують найбільші вигоди від наявного інституційного середовища. Це призводить до подальшого збільшення нерівності, оскільки панівні групи оберуть економічні інститути, які максимізують їхню власну вигоду. Натомість суспільство з більшою рівністю, де групи мають близькі ресурси і політичну силу, матиме рівніший розподіл інституційних вигод. *Нерівність вважається одним з основних чинників, що визначає рівень позитивного соціального капіталу в суспільстві.* Емпірично зафіксовано негативний зв'язок між позитивним соціальним капіталом і нерівністю. Нерівність доходів є причиною зменшення соціального капіталу за межами домогосподарств. Соціальна активність значно нижча там, де вищий рівень нерівності. Довіра і правові норми сильніші у країнах з вищими доходами та рівнішим розподілом доходів. Однак складно визначити змінну, яка інтегрально відображала б соціальний капітал без невизначеності. Згідно з П. Дасгуптою, *інститути є продуктом соціального капіталу.* Д. Норт ототожнив їх із правилами гри в суспільстві, що обмежують вибір варіантів поведінки для індивідів, і класифікував на формальні інститути (правила, створювані індивідами) та неформальні інституції (угоди або норми поведінки). Інституційні зміни є безперервним еволюційним процесом, особливо щодо розвитку неформальних інституцій, які є важливим детермінантом економічного результату на макрорівні. За П. Дасгуптою соціальні мережі (соціальний капітал) формують багаторазову рівновагу, і кожен таку рівновагу характеризує відмінна інституційна структура. Причому соціальний капітал, у свою чергу, зазнає впливів інституційного середовища, оскільки соціальні мережі вкладені у соціальні інститути. Тобто маємо систему, де соціальний капітал та інститути впливають і змінюють один одного. Звідси випливає можливість того, що певний тип соціального капіталу може генерувати «хороші» або «погані» інститути (сприятливі або несприятливі для суспільного розвитку і добробуту).

Згідно з Ф. Фукуямою, на формування позитивного соціального капіталу, що забезпечує розвиток, впливають культурні особливості та традиції. Природа стрімкого зростання в різних країнах відрізняється через національні особливості соціального капіталу. Причому культури з високим ступенем довіри, з високорозвиненими інститутами посередництва (зокрема, Японія, Німеччина і США), мають переваги в конкурентній боротьбі. Тому моделі управління, ефективні в умовах високого рівня загальної довіри (у Скандинавії, Німеччині, Японії тощо) не можуть бути успішно перенесені у суспільні системи з низьким рівнем позитивного соціального капіталу.

У «наздоганяючих», зокрема пострадянських, країнах інноваційні процеси стикаються із спільною перешкодою недостатнього розвитку сучасного ринкового інституціоналізму та відповідної системи цінностей – укоріненими докапіталістичними традиціями.

Інституційні інновації які ми кваліфікуємо як *соціальні*, що забезпечують накопичення позитивного соціального капіталу – необхідне для інноваційної діяльності соціальне середовище. Зазначені зміни сприяють відтворенню необхідних для інноваційної діяльності гуманітарних (соціопсихологічних) і інтелектуальних якостей (людського й інтелектуального капіталів).

##### 5. Інституційні інновації. Ринок інститутів. конкуренція інститутів.

Формування інститутів - тривалий і складний процес. Поряд з природною еволюцією інститутів можливий і так званий імпорт інститутів, т. Е. Радикальні зміни у формальних правилах взаємодії суб'єктів на основі орієнтації на вже відомі зразки. У цьому випадку істотно змінюються роль і значення держави. Розглянемо окремо особливості імпорту інститутів в процесі ринкової та інституційної трансформації вітчизняної економіки. Процес імпорту інститутів необхідно розглядати як розвиток інституціонального

будівництва з урахуванням досвіду інших соціальних систем. У цьому випадку категорія «імпорт» характеризує не разове явище, а тривалий і складний процес інституційного будівництва. Схема імпорту інститутів представлено на рис 9.1.

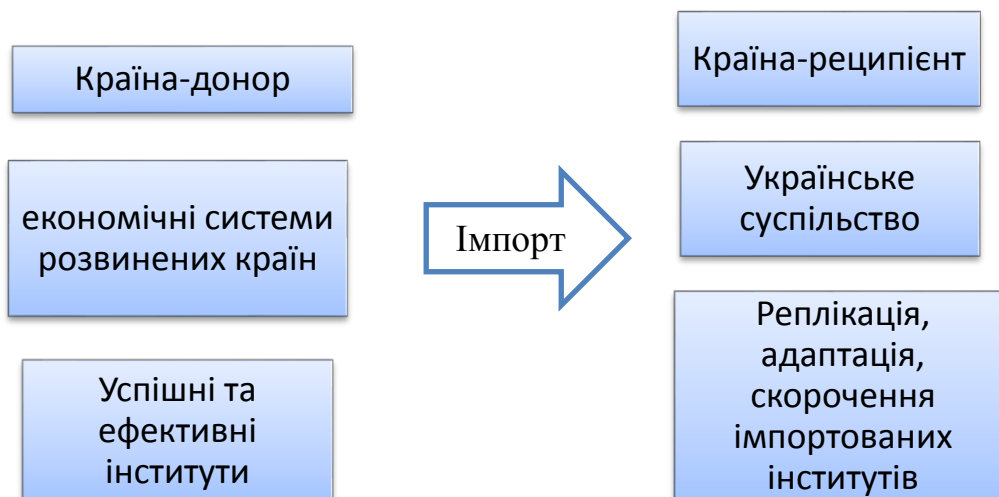


Рис.9.1. Схема імпорту інститутів (інституційне будівництво)

Основна причина актуальності даної теми – різке збільшення в останні роки обсягу імпортування інститутів в Україні (як, втім, і в інших країнах з перехідною економікою). Однак інституційні запозичення проводяться часто без попереднього системного аналізу вигод і витрат їх введення, без виділення і усунення стримуючих факторів, без політики зниження протидії імпортування, без заходів щодо прискорення адаптації неформальних інститутів до знову вводиться формальним.

Кожен інститут створює передумови для надання людям певних послуг. Тому інститути можна розглядати як технології у виробничих ланцюжках, в яких «продуктами» є безпека, ефективно прийняття рішень, державні доходи і т. п. Як правило, виробництво нового блага розширює можливості вибору, а впровадження нового інституту нерідко обмежує ці можливості. Різні агенти по-різному оцінюють позитивні і негативні наслідки впровадження інституту. Тому один і той же інститут може бути «позитивним благом» для однієї групи населення і «негативним».

Фактично процес вибору імплантанта є ринковою процедурою, коли країна-реципієнт може за ринковими принципами «придбати» на «ринку інститутів» необхідний продукт. Існуюча практика показує, що «ринку інститутів» принципово спотворений в набагато більшому ступені, ніж ринок товарів або технологій. Значить, ефективний процес трансплантації можна забезпечити лише за рахунок втручання неринкових сил, насамперед держави. А для цього сама держава має бути достатньо ефективною. При трансплантації інституту у економічних агентів створюється нове поле можливостей. З'являється цілий спектр стратегій, що враховують нові інституціональні, і зокрема законодавчі рамки. Деякі з стратегій залишаються всередині цих рамок, інші - передбачають їх порушення. Трансплантація спрямована на зміну старого рівноваги. Прийняття нового інституту агентами і його стійке функціонування залежать від трансформаційних витрат і співвідношення трансакційних витрат трансплантуються і чинної норми поведінки. Витрати, в свою чергу, визначаються інституційної структурою і культурним середовищем країни-реципієнта, макроекономічною ситуацією, механізмами координації, примусу, сполучення, інерції і навчання. Будь-який процес трансплантації включає в себе три основні стадії:

- 1) вибір трансплантанта і стратегії трансплантації;
- 2) створення інфраструктури трансплантації, в тому числі розробку та лобювання нових законів, створення допоміжних і проміжних інститутів;
- 3) здійснення заходів, які полегшують адаптацію економічних агентів до новому інституту.

Інститути створюються для зниження невизначеності у взаєминах (у нашому випадку - економічних) між людьми. Коли вони перестають виконувати цю функцію, необхідно їх змінити. Сигналами до зміни можуть бути:

1) низька якість інституту, що негативно впливає на міжнародну конкурентоспроможність держави;

2) неконкурентність інституту зміненим неформальним інститутам в самій державі (не задовольняє з'явився в результаті глобальної зміни в розумінні значення прав людини попит на більш прозорі, демократичні інститути);

3) нездатність інституту задовольняти тенденцію, з'явилася внаслідок глобалізації, до збільшення швидкості інституційних змін; він надмірно консервативний;

4) неконкурентність інституту зміненим зовнішнім умовам: напрямку міжнародного розвитку, змін у інституційній структурі сусідніх країн і країн - економічних партнерів.

Зміна може бути викликано як одним з цих факторів, так і всіма відразу (або комбінацією кількох). У будь-якому випадку ці індикатори досить явні.

Розглядаючи процес імпорту як розвиток інституціонального будівництва з урахуванням досвіду інших соціальних систем, можна прогнозувати напрямок подальшого розвитку інституцій в бік їх адаптації, реплікації і скорочення. В цілому вивчення особливостей імпорту інститутів сприяє виробленню адекватної цілям інституційних перетворень економічної політики.

### Рекомендована література

1. Базилевич, В. Д. Історія економічних учень: У 2 ч. — Ч. 2 [Текст] : підручник /В. Д.Базилевич; Вид-во «Знання». — К. : Знання, 2006. - 582 с.
2. Введение в институциональную экономику: учеб. Пособие / под ред. Д.С.Львова. – М.: экономика, 2005. – Гл. 6.
3. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Артек, 2001. – Розд. 13.
4. Гамільтон У.Х. Институциональный подход к экономической теории / У.Х. Гамільтон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Том 5. – № 2. – С. 110–117.
5. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) [Текст]: навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 336с.
6. Економічна теорія: політична економія. Навчальні форми контролю та презентації. Навч. посібник / За ред. док. екон. наук, професора С.І. Юрія, док. екон. наук, професора В.В. Козюка. – К.: Кондор, 2010. – 266 с.
7. Институциональная экономика [Текст]: Учебник / под общей редакцией А.Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 367с.
8. Институциональная экономика: НИЭТ: Учебник / под общей редакцией А.А.Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006. – ГЛ. 6.
9. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии: Учеб. Пособие. – М.: ИНФРА – М, 2004. -С.99 -104.
10. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учеб-метод. Пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – Ч. 3.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997. – ГЛ.4.
12. Олейник, А.Н. Институциональная экономика [Текст]:учебно-методическое пособие /А. Н. Олейник//Вопросы экономики.-1999.-№ 1-12.
13. Одинцова М.И. Институциональная экономика [Текст]:Учебник. – М.:ГУ-ВШЭ. – 2008. – С.384.
14. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. – 2001. - №3. – С.24 – 50.
15. Пустовіт Р. Трансформаційна криза в Україні: оцінка з позицій інституціональної теорії // “Економіка України”. - 2004р. - №1.
16. Ткач А.А. Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія [Текст]: навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304с.
17. Ткач А.А. Институціональні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України. – К., 2005. – Розд 4, 5.
18. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / пер с англ. – М.: Дело, 2003. – Гл. 9.
19. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория.-3-е изд. Перераб и дополн.-М.:Эконом. Фак-т МГУ, ТЕИС, 2002.-591 с.
20. Шапошников К.С. Институціональна економіка: Навчально-методичні рекомендації для студентів економічних спеціальностей. – Херсон: Айлант, 2006. – 52с.
21. Эггертссон Л.И. Экономическое поведение и институты / пер с англ. – М.: Дело, 2001. – Гл. 3.
22. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – Розд 2.
23. Commons John R. Institutional Economics [Електронний ресурс] / John R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – Рр. 648–657. – Режим доступу : <http://vkjournal.ru/doc/1439341>
24. Goldstein Morris, Mathieson Donald J., and Lane Timothy. Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows. / A Study by the Research Department of the International Monetary Fund, Occasional Paper 77, chap. 1. – Washington D.C. – March, 1991 – Р. 1 – 45. – С. 21.



25. Frye T., Shleifer A. The invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. – 1997
26. Rutherford M. Institutional Economics: then and now [Электронный ресурс] / M. Rutherford // Journal of Economic Perspectives. – 2001. – Vol. 15. – № 3. – P. 173– 174. – Режим доступа : [https://www.iei.liu.se/nek/730A22/filarkiv-2013/del-1a-andersson/1.516351/RutherfordInst Ecthenan dnow.pdf](https://www.iei.liu.se/nek/730A22/filarkiv-2013/del-1a-andersson/1.516351/RutherfordInst%20then%20and%20now.pdf).
27. Schneider F. D.Eanst. Measuring the size and development of the shadow economy. Can the causes be found and the obstacles be overcome? – Berlin, Heidelberg: Springer publishing Company, 2001
28. Schneider F. The size and development of the shadow economies and shadow economy labour Force of 22 Transitions and 21 OECD countries: What do we really know?. - K&D, 2002
29. Walker O., Walker M. The underground economy Global evidences of its size and impact. – Vancouver: B. C. Friezer Institute, 1997.
30. Williamson O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications A Study in the Economics of Internal Organization [Электронный ресурс] O.E. Williamson – New York: Free Press, 1983. – 283 p. – Режим доступа: <http://www.amazon.com/Markets-Hierarchies-Antitrust-Implications-Organization/dp/0029353602>