МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Олександр Вашків

ПІДПРИЄМСТВО В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН

Конспект лекцій

Тернопіль 2012

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 3

ОБ’ЄКТ, ПРЕДМЕТ І МЕТОДОЛОГІЯ ДИСЦИПЛІНИ «ПІДПРИЄМСТВО В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН» 4

ІНСТИТУЦІЇ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ 6

ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН 31

ТРАНЗАКЦІЙНІИ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ТИПОЛОГІЯ, ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ 39

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА 50

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПАСТКИ ТА ПІДПРИЄМСТВО 63

ГЛОСАРІЙ 87

ПЕРЕДМОВА

Навчальний курс “Підприємство в системі інституціональних змін” належить до циклу вибіркових дисциплін, метою якого є формування у студентів специфічних знань про підприємство як про динамічну інституційну структуру.

Спецдисципліна “Підприємство в системі інституціональних змін” є такою, що опирається на навчальний матеріал суміжних курсів теоретично-прикладного характеру, об’єднує цей матеріал в єдиний комплекс економічних знань. Студенти в процесі вивчення дисципліни з’ясовують для себе роль інститутів та інституцій у функціонуванні економіки на різних її рівнях, опановують джерела і механізми інституціональних змін, особливості виникнення транзакційних витрат і шляхи їх зниження, набувають основ інституційного проектування. Крім цього архітектоніка курсу включає питання, що стосуються інституціональної структури підприємства, її ефективності та адаптації підприємства до інституціональних змін.

Вивчення курсу “Підприємство в системі інституціональних змін” передбачає наявність систематизованих та ґрунтовних знань із суміжних дисциплін (політичної економії, мікро- та макроекономіки, економіки підприємства, статистики, логіки, інформатики і комп’ютерної техніки, аналізу господарської діяльності підприємства, організації виробництва, планування діяльності підприємства, стратегічного управління, інноваційної діяльності, внутрішнього економічного механізму підприємства тощо), цілеспрямованої роботи над вивченням спеціальної літератури, активної роботи на лекціях та практичних заняттях, виконання індивідуальних завдань та самостійного опанування навчального матеріалу.

ОБ'ЄКТ, ПРЕДМЕТ І МЕТОДОЛОГІЯ ДИСЦИПЛІНИ «ПІДПРИЄМСТВО В СИСТЕМІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН»

Весь світ театр, а люди в нім актори
В.Шекспір

Сучасний етап розвитку економічної думки характеризується посиленим інтересом до питання інститутів, інституційних змін та їх впливу на розвиток як економічних систем (макро-, макрорівень), так і суспільства в цілому. «Інститути є фундаментом функціонування будь-якого організованого суспільства за часів існування людської цивілізації. Вони відображають потенціальні ресурсні можливості тих, хто їх запроваджує, впливають на розподіл влади й активів, урегульовують конфлікти та підтримують стабільність у суспільстві» [4, с. 14].

Загальновідомо, що інституційні підходи дозволяють більш ефективно вивчати процеси господарювання за рахунок розширення аналітичного інструментарію у напрямку дослідження інституційних змін, транзакційних витрат, контрактів і контрактних відносин, прав власності. Це дозволяє більш адекватно розуміти і оцінювати економічні явища і процеси.

Широкі міждисциплінарні рамки інституційного підходу дозволяють розглядати норми поведінки економічних агентів у взаємозв'язку з економічною ментальністю, інституційні матриці – з інституційними змінами, інституційне проектування – з розвитком фірм та організацій.

Переваги інституційного підходу у контексті дисципліни «Підприємство в системі інституційних змін» зумовлені специфічними особливостями його об'єкту і предмету пізнання.

Об'єктом вивчення є інституційні зміни на мікро- та макрорівнях і їх вплив на розвиток підприємства.

Предметом дисципліни є підприємство як суб'єкт і об'єкт інституційних змін. Тобто, з одного боку, інституційні зміни в основному формального характеру зорієнтовані на регламентування діяльності економічних агентів і стосовно них виступають як зовнішній чинник (при цьому підприємство виступає у ролі об'єкта інституційних змін); з іншого – підприємство в процесі удосконалення внутріфірмових інститутів прямо чи побічно впливає на формування інститутів вищого порядку (виступаючи, таким чином, суб'єктом інституційних змін).

Методологія курсу «Підприємство в системі інституційних змін» не має якихось загальних теоретичних засад. Науковці цього напряму суттєво різняться між собою як щодо теоретичних принципів, так і щодо досліджуваних проблем. «Одні узалежнюють економічні процеси від психології, біології, антропології, інші – від права, кон'юнктури або математичних розрахунків» [3, с. 456]. На противагу позаісторичним, абстрактно-теоретичним концепціям неокласичного підходу, інституціональний передбачає історичні та описово-

статистичні методи дослідження. Історичний метод дозволяє досліджувати економічні явища в їх еволюційному розвитку та динаміці. Описово-статистичні методи зорієнтовані на практично-прагматичне дослідження процесу інституційних змін. Інституційний підхід, на противагу маржиналізму, зокрема, теорії граничної корисності, припускає, що рушієм економічного розвитку є психологія колективу, суспільства. Ринок, перш за все, розглядається як соціальний інститут, що зазнає суттєвих змін із розвитком суспільства. На противагу неокласикам, ринок не вважається універсальним, високоефективним механізмом розподілу ресурсів, що є головним чинником у забезпеченні ефективного функціонування економіки в цілому, а тому потребує суспільного контролю.

Тобто, можна говорити про своєрідність методичних підходів дисципліни, які в основу свого аналізу беруть не лише економічні проблеми, а пов'язують їх з проблемами соціального, правового, політичного, етичного характеру тощо.

Інституційні підходи в економічних дослідженнях зародилися в кінці XIX ст., досить швидко розвиваючись до II-ої світової війни. Впродовж і після війни дослідження інституційних теорій знизились до найнижчого рівня. «Відродження інтересу до інституцій і підтвердження їх важливої економічної ролі... можна віднести до початку 1960-х» [1, с. 15]. До ранніх внесків у цю царину економіки належать переосмислення Рональдом Коузом суспільних затрат (1960), оригінальний підхід до права власності Армена Алчіана (1962), праця Кенета Ерроу з проблематичних економічних властивостей інформації (1962, 1963), дослідження Альфреда Чендлера-молодшого до історії бізнесу (1962) [1, с. 15]. До цього варто додати, що Р.Коуз вважається одним із засновників неоінституціоналізму та автором терміну транзакційних витрат, який у 1991 р. отримав Нобелівську премію (за праці «Природа фірми», «Проблеми соціальних витрат»), на врученні якої виголосив відому у наукових колах лекцію «Інституціональна структура виробництва».

Серед інших імен вчених, причетних як до класичного інституціоналізму, так і неоінституціоналізму є Торстен Веблен, Джон Коммонс, Джезеф Шумпетер, Уеслі Мітчел, Г. Мюрдаль, Т. Парсонс, Олівер Вільямсон, Вільям Гамільтон (автор терміну "інституціоналізм"), Даґлас Норт, Д. Лафта, Джон Ролз, Раймонд Арон, Даніель Бель (постіндустр. суспільство), Елвін Тоффлер, Збігнєв Бжезинський, Жан Фурастьє [див. 3, с. 454-497] та ін.

Серед українців: Валерій Якубенко, Сергій Степаненко, Іван Булєєв, О. Яременко, Г. Карпенко, В. Гаркуша, А. Гриценко, В. Кулик, О. Прутська, А. Сохецька, Ю. Грінченко та ін.

Використана література

1. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Вільямсон. – К. : Вид-во "АртЕк", 2001. – 472 с.

2. Норт Д. Институты и экономический рост [Електронний ресурс] / Дуглас Норт. – Режим доступу до журн. : http://my.samara.ru/~soc/nort/26883/
3. Історія економічних учень : підручник : за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О.Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.
4. Пустовійт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках / Р. Пустовійт, М.Овчарук // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 14–26.

ІНСТИТУЦІЇ І ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

1. Поняття інституцій, їх види та базові характеристики.
2. Неформальні інститути суспільства.
3. Базисні економічні інститути та інституційна структура економіки.

1. Поняття інституцій, їх види та базові характеристики

Кожна нація має свій власний закон, свою власну правду й повинна лише їм коритися

Дмитро Донцов

Слово «**інституція**» походить від латинського **institutio**, що означає установа, настанова [1, с. 231; 2, с. 210], звичай [10, с. 454]. В економіці та інших науках поряд з ним як синонім часто вживається слово «**інститут**», яке походить від латинського **institutum** – «встановлення» [19, с. 8], устрій [20 с. 285]. Проте це не зовсім тотожні поняття.

Обидва терміни трактуються науковцями досить широко, оскільки вони мають місце і в економіці, і в соціальній сфері, і в сфері права, моралі, релігії та ін. Розглянемо кожне з них.

Д. Норт дає таке лаконічне трактування: «Інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище» [4, с. 11]. Для прикладу “корпорація та професійна спілка більш-менш домовилися між собою про те, чого вимагати від робітників та керівників. Школи відповідно закріпили ролі вчителів та учнів» [8, с. 198].

Дещо ширше висловлюється Дж. Ролз, який під інституцією розуміє «певну громадську систему правил, яка визначає посади й пости з їх правами та обов’язками, повноваженнями й привілеями і т. п. Ці правила точно визначають певні форми дії як дозволенні, а інші – як заборонені; а ще вони обумовлюють

певні покарання, захисти тощо, на випадок порушень. Як приклади інституцій чи, в широкому розумінні, соціальних практик ми можемо уявляти ігри й ритуали, суди й парламенти, ринки та системи власності. Інституцію можна мислити двояко: по-перше, як такий собі абстрактний предмет, себто як можливу форму поведінки, виражену котроюсь системою правил, і, по-друге, як реалізацію визначених цими правилами дій в думці й поведінці певних осіб у певному часі й місці» [5, с. 95]. Іншими словами інституції – це, по суті, поширений спосіб мислення щодо відносин між державою і особою та виконуваних ними функцій. Це також система життєдіяльності суспільства, яка з психологічного боку може бути охарактеризована як переважаюча духовна позиція або ж домінуюче сприйняття способу життя в суспільстві [7].

Щодо терміну «інститут», то за змістом він суттєво не відрізняється від поняття «інституції». Скажімо, у Д. Норта знаходимо таке його визначення: «інститути – це правила і механізми, що забезпечують їх виконання, а також норми поведінки, які структурують людські взаємодії, що повторюються» [17]. Дефініція О. Аузана дещо стисліше наголошує на тих же ознаках: «інститут – це сукупність, що складається з правил і зовнішнього механізму присилування індивідів до виконання цього правила» [34, с. 16].

У праці В.Д. Якубенка [3,с. 20-21] можна знайти й такі визначення інститутів, сформульовані теоретиками інституціоналізму: Т. Парсонс трактує інститути як «набори правил, які задані соціально»; Д. Лафта говорить, що «термін «інститут» можна використовувати для позначення тих організацій, в яких колективне існування не передбачає досягнення результату, який можна об'єктивно виміряти» [11, с. 28]; Т. Веблен означує інститути як стійкі звичаї мислення, характерні для великої спільноти людей [9, с. 46].

В.Гамільтон своєю дефініцією доповнює попереднє Вебленове трактування інститутів. Зокрема, він пише, що «інститути – це словесний символ для ліпшого описання низки суспільних звичаїв. Вони означають переважний і постійний **спосіб мислення**, який став звичкою для групи або звичаєм для народу... Світ звичаїв і звичок, що до нього ми пристосовуємо наше життя, є сплетінням і безперервною основою інститутів» [10, с. 454-455]. Вітчизняні науковці, зокрема, А. Чухно дотримується такого ж погляду, стверджуючи, що інститути – «це спосіб мислення і дії, втілений у соціальних звичаях, установленнях, правилах і звичках» [32, с. 5].

З наведеного переліку трактувань випливає, що інститути мають здебільшого психологічний характер, а отже, організовують та регулюють поведінку людей, формуючи їх **духовний світ**. Таким чином, досконале розуміння природи інститутів, їхньої еволюції базується на вивченні рушійних сил і мотивів поведінки, якими керуються у своїх діях окремі особи, професійні або соціальні групи.

Наведені трактування обох понять засвідчують, з одного боку, їх змістовну схожість, з другого – їх взаємодоповнюваність. Проте, якщо зважити, що в українській мові на рівні суспільно-правових відносин закріпилися такі форми, як, скажімо, «інститут власності», «інститут підприємництва»,

«інститут сім'ї», «інститут влади» тощо, то, зрозуміло, що основу останніх формує комплекс дрібніших формальних і неформальних норм, правил, кодексів, звичаїв і т.п., які співвідносяться з категорією інституції. А отже, під поняттям інституції слід розуміти «певні звички та звичаї, заведений у суспільстві ментальний порядок, тобто неписані правила, які формуються «знизу», від мікрорівня, а під інститутом – закріплення звичаїв та звичок на макрорівні у формі права та організації» [3, с. 22]. Тобто, «інститути» є формою прояву «інституцій» або ж зовнішнім їх втіленням.

Це наводить на думку, що інституції/інститути можна поділити на формальні або офіційні, такі як встановлені правила (кодекс законів про працю, податкове законодавство, статут підприємства тощо – *інститути*), і неформальні або неофіційні, що є неписаними нормами і правилами (звичаї та кодекси поведінки, честі – *інституції*).

Формальні інститути за рівнем дії є макро- і мікроструктурні, тобто діють на рівні всієї економіки або установи чи організації. Вони можуть бути загальними, які регулюють ділову поведінку. Неформальні інститути/інституції є сукупністю норм і правил, які відображають соціально-культурний і соціально-психологічний аспекти економіки і суспільства. Серед них є норми і правила поведінки людей, які регулюють процес господарської діяльності. У системі неформальних інститутів значну роль відіграють історичні та етичні традиції, рівень правосвідомості, ціннісні фактори та ін. [32, с. 5].

Інституції/інститути можна створити (конституція, закони, правила внутрішнього розпорядку), або вони розвиваються еволюційно впродовж часу (загальне право). Отож, можна зауважити, що на рівні прикладного економічного аналізу різниця між інституціями та інститутами значною мірою стирається. І якою б не була їхня природа, у реальному житті вони набирають форм правових норм, традицій, неформальних правил, культурних стереотипів.

Трактуючи інституції як стереотип думки, логічно віднести їх до **феноменів культури**. «Кожне суспільство, через свої інституції, утворює свою власну архітектуру ролей або суспільних сподівань» [8, с. 198]. З цим твердженням Е. Тоффлера важко не погодитись, тим більше, ознайомившись з доволі показовим у цьому плані прикладом ісламської фінансової системи.

Ісламська фінансова система є цілковито новим явищем у розвитку світових фінансових систем, що зародилось у середині 80-х років XX сторіччя з ринковим обсягом операцій у 5 млрд. дол., досягши на межі тисячоліть 100 млрд. дол. і щорічно зростаючи на 15 %. Нині приблизно 100 фінансових інституцій та 45 країн формують цю систему [12, с. 22]. У чому ж її особливості, що, на перший погляд, є шокуючими для нас – орієнтованих на англосаксонську фінансову систему? Або ж, з огляду на предмет вивчення постає питання, які інституції лягли в основу її побудови і на сьогодні є визначальними у її функціонуванні? [див.: 12, 18].

В основу побудови ісламської фінансової системи покладені принципи шаріату. Перший з принципів системи – ріба (надлишок, надмірність), який забороняє лихварство у будь-якій формі і подібну до нього діяльність. Це

виявляється у забороні невиправданого збільшення капіталу через позику чи продаж (наприклад, нагромадження товару з метою його подальшого продажу за вищою ціною). Як наслідок – стягування позикового відсотка в ісламській фінансовій системі є протизаконним. Заборонені також будь-які платежі під заздалегідь визначену суму прибутку, незалежно від результатів господарської діяльності позичальника.

Ця система, на відміну від англосаксонської і вітчизняної фінансової системи, більшою мірою орієнтована на підприємництво і винахідливість. Згідно з її положеннями підприємець має право на прибуток, але він має надходити після завершення конкретної господарської оборудки і не бути пов'язаним з алкогольним виробництвом, азартними іграми, порнографією і т.п., які забороняються шаріатом. У цій системі позичальники і позикодавці однаковою мірою поділяють відповідальність і, відповідно, винагороду чи збитки. Контракти й угоди з великою мірою невизначеності і ризику не дозволяються. А безумовне виконання контракту та надання повної інформації про підприємця є обов'язковим. Фінансова система забороняє й моральні ризики після підписання контракту, а тому контракт – це непорушна святість.

Ісламській фінансовій системі притаманна конкуренція: підприємці борються за право стати об'єктом для позикодавців, а останні фактично виступають інвесторами, беручи на себе ризики виробника. Інвестор, об'єднуючись із підприємцями, надзвичайно пильно стежить за якістю проектів і управління, адже збитки останніх є і їхніми збитками (рівно ж як і прибутки). Конкуренція у такому вигляді веде до стабільності. Стабільною є й уся фінансова система, у якій відсутня заборгованість як така, до того ж вона є неприпустимою. Звідси й відсутність фінансових зобов'язань [12, с. 22-23].

Як видно, інституційні аспекти функціонування ісламської фінансової системи є для нас незвичними і подекуди, навіть, незрозумілими, а на сьогодні й неприйнятними. Проте не секрет, що українська фінансова система, як і англосаксонська, з їх нестабільністю, несправедливістю, відірваністю від людських потреб і виробництва потрібні суттєві зміни інституційного характеру. На часі повернення у її лоно моралі, етики, високих цінностей культури, рівності, справедливості, а також нетерпимості до шахрайства, наркобізнесу й експлуатації людських вад заради корисливості і захланності.

Ісламська фінансова система є дійсно прикладом побудови фінансової системи, що в своїй основі базується на інституціях та інститутах, що є органічними для мусульманського світу. Вони не порушують їхніх ані світоглядних, ані поведінкових традицій. З цього приводу важко не погодитись з міркуванням Е. Тоффлера: «Стратегії «розвитку» завтрашнього дня прийдуть не з Вашинґтона, Москви, Парижа або Женеви, а з Африки, Азії та Латинської Америки. Вони будуть природні й відповідатимуть фактичним місцевим потребам. Вони не надто наголошуватимуть на економіці коштом екології, культури, релігії чи структури сім'ї та психологічних вимірів існування. Вони не повторюватимуть ніякого зовнішнього зразка Першої Хвилі, Другої Хвилі чи, в даному випадку, Третьої» [8, с. 300].

Інституції, як і інститути, в реальних суспільних умовах набувають конкретних форм. Зокрема, О. Вільямсон говорить, що «фірми, ринки та взаємні угоди є важливими економічними інституціями» [6, с. 15]. Якщо ж говорити про інститути, то ними є корпорація, держава, профспілки, а також правові, психологічні та морально-етичні аспекти (звичаї, навички, інстинкти та ін.) [13, с. 657]. Проте Д. Норт наполягає і переконує, що між інститутами та організаціями існує суттєва відмінність. «Як і інституції, організації структурують людські взаємодії... Концептуально слід чітко відрізняти правила від гравців. Мета правил – визначення способу, згідно з яким відбувається гра. Однак завдання команди в межах цієї сукупності правил полягає в тому, щоб перемогти у грі за допомогою поєднання майстерності, стратегії та координації чесними, а іноді й нечесними засобами. Формування стратегії та майстерності – це окремий процес, відмінний від створення, розвитку і формування правил.

Організації охоплюють політичні органи (політичні партії, Сенат, міську раду, регулятивне аґентство), економічні органи (фірми, профспілки, родинні ферми, кооперативи), суспільні органи (школи, університети, центри професійної підготовки). Вони складаються з групи індивідів, пов'язаних між собою спільним прагненням досягти певних цілей. Формування організацій зводиться до аналізу управлінських структур, фахової майстерності і того, як навчання на практиці визначатиме успіхи організації упродовж часу. Те, як організації виникають і розвиваються, в основному визначається інституційною основою. У свою чергу, вони впливають на її еволюцію» [4, с.13].

У розрізі зазначеного випливає, що «економічними інститутами» є приватна власність, гроші, конкуренція, торгівля, прибуток тощо. Ставши такими, вони організовують і регулюють поведінку людей. Відтак економічні процеси набувають психологічного забарвлення, а всім інститутам притаманні риси колективної психології [10, с. 455]. Таким чином, під поняття інституту можна підвести і державу, і сім'ю, і звичаї, і організації. І це можна вважати правильним для більшості випадків, коли ставиться завдання виведення мікроявищ та процесів на макрорівень:

інстинкт – звичка – звичай – закон.

Наведений ланцюжок є лише одним з багатьох прикладів приведення окремого до загального [3, с. 22], неформального до формального.

Скажімо, формальними інституціями є політичні (законодавчі, юридичні) і економічні правила та контракти. «Політичні правила в широкому значенні визначають ієрархію держави, його основну структуру в процесі прийняття рішень і експліцитні характеристики контролю за "порядком денним". Економічні правила визначають права власності. Контракти встановлюють умови, правила здійснення обміну. Функція правил полягає у тому, щоб, враховуючи початкові спроможності сторін, що обмінюються, полегшити обмін чи економічний, чи політичний» [14].

Наведений перелік трактувань і підходів до визначення інститутів/інституцій засвідчує той факт, що проблема цієї дефініції на сьогодні залишається відкритою. Проте, враховуючи низку специфічних характеристик

та ознак, які притаманні інститутам/інституціям, можна виділити кілька їх видів і класифікаційних груп (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інститутів*

Критерій	Види інститутів	Характеристика
Рівень формалізації	формальні	спеціально створені та зафіксовані на офіційному рівні нормативні моделі поведінки та взаємодій у суспільстві, що є обов'язковими й забезпечуються захистом з боку держави
	неформальні	суспільно схвалені норми поведінки, звичаї й традиції; добровільно обрані стандарти поведінки
Роль, виконувана в економічній системі	базисні	утворюють основу виробництва, обміну і розподілу; визначають тип економічного ладу
	комплементарні	формуються навколо базисних; є формоутворюючими будь-якої соціально-економічної системи
Рівень рефлексії суб'єкта	природні	виникають «автоматично» як реакція на зміни в економічному та ін. середовищах
	штучні	є результатом цілеспрямованої людської діяльності, що здійснюється відповідно до обраної моделі (цілей)
Характер присилування до виконання інституційних норм	обов'язкові до виконання	жорсткі вимоги щодо дотримання і виконання норм (правил) зі встановленою системою покарань за порушення чи невиконання
	не є обов'язковими до виконання	нежорсткі вимоги щодо дотримання норм, порушення яких цілком можливі і допустимі

* Перероблено і доповнено за [35, с. 20].

Поряд з наведеними класифікаційними характеристиками інститутів не можна оминути увагою низки їх спільних базових характеристик. Як слушно вважають П.Бергер і Б.Бергер, базовими характеристиками інститутів є:

1) екстернальність;
2) об'єктивність;
3) спонукальна сила;
4) моральний авторитет;
5) історичність.

Ектернальність та *об'єктивність* інститутів виявляються у тому, що, з одного боку, їх сприймають як сутності, яким властива зовнішня реальність стосовно індивіда, а з другого – інститути є об'єктивно реальними. Спонукальна сила інституцій є наслідком двох попередніх характеристик: фундаментальна влада інституцій над індивідом полягає саме у тому, що вона існує об'єктивно і не може зникнути за бажанням індивіда. Інституції володіють *моральним авторитетом*, позаяк вони не просто культивують себе як спонукувальну силу, але й проголошують своє право бути легітимними.

Зазвичай, інститути характеризуються різними за рівнем приписуваної їм моральної висоти, що найочевидніше проявляється у варіаціях рівня покарання порушника. Інституціям властива *історичність*, сиріч вони є не просто фактами, а фактами історичними, що мають свою історію (майже у всіх випадках, у яких індивід має справу з інституцією, вона існувала до моменту його народження, та існуватиме після його смерти) [33].

Наведені вище характеристики формальних і неформальних інституцій потребують більш детального їх розгляду. Зокрема, з позицій співвідношення формальних і неформальних правил, їх взаємозв'язку.

2. Неформальні інститути суспільства

Неформальні інститути та їх роль в економіці є однією з найменш досліджених тем сучасної економічної науки. Традиційно неформальні інститути, порівняно з формальними, частіше залишаються поза увагою дослідників. Вони не піддаються чіткому визначенню й однозначним способам перевірки їхнього значення. Проте, їх роль у формуванні та розвитку економічної системи є незаперечною, а то й визначальною.

Неформальні інституції є тими узагальненими суспільними правилами, які покликані полегшити обмінні операції, але не розглядаються в межах формальних правил. До таких інституцій відносять **культуру**, **релігію** і **ментальність** [див.: 21, с. 399-413].

В контексті розглядуваної проблеми ***культурою*** «вважають все, що має людина чи громада людей не від природи, а вже від власного розуму і власної творчості, як в царині матеріальній, так і духовній, в царині громадського життя, звичаїв та побуту» [22, с. 17]; ***культура*** – це «відфільтровані» часом і перевірені на практиці принципи і норми співжиття у суспільстві, панівні етичні критерії та цінності, що істотно впливають або й навіть визначають тип економічної системи і особливості та перспективи її подальшої трансформації [23, с. 55]. Власне звідси, з царини культури беруть свій початок неофіційні обмеження суспільства. Суб'єктивні уявлення учасників не лише виводяться з культури, але й постійно змінюються під впливом досвіду, що проходить через своєрідний «культурний фільтр» понятійних побудов. Культура визначає, як індивіди оброблять і використовують інформацію, і таким чином впливає на специфіку неофіційних обмежень. Тобто, за влучним висловом Р. Бойда та П.Дж. Річерсона культуру можна означити як «передачу від одного покоління до іншого шляхом навчання і наслідування знань, цінностей та інших чинників, що впливають на поведінку» [цитую за 4, с. 52].

Стосовно ж економічної культури остання дефініція цілком співзвучна з трактуванням Ю.Райти: «Відображаючи рівень розвитку економічного мислення та економічної свідомості, ***економічна культура*** поєднує в собі економічні цінності (знання і навички, способи і форми господарювання) і стереотипи поведінки суб'єктів економічної діяльності» [21, с. 400].

Іншими словами, ***економічну культуру*** на рівні підприємства можна охарактеризувати як сукупність формальних і неформальних процедур, які формуються на основі домінуючих постулатів віри й етичних стандартів, превалюють в організації і дозволяють досягати поставлених цілей. Людина «будує свою економічну поведінку, здійснює економічну діяльність, виходячи з власної економічної культури та особливостей економічної культури, що переважає у суспільстві в цілому» [23, с. 56]. Так, скажімо, для корпоративної культури характерними є дві найважливіші ознаки: 1) інтенсивність – ступінь згоди співробітників підрозділу підприємства стосовно норм, цінностей та етичних стандартів; 2) інтегрованість – ступінь відповідності норм, цінностей та етичних норм між підрозділами підприємства. Рівень їх розвиненості та динаміки може бути визначальним у встановленні етапів життєвого циклу підприємства, перспектив його розвитку. Іншими словами, між економічною культурою і економічною системою відбувається постійний взаємовплив і взаємозв'язок. Зокрема, на рис. 1 відображено взаємодії економічної культури і підприємницької діяльності.

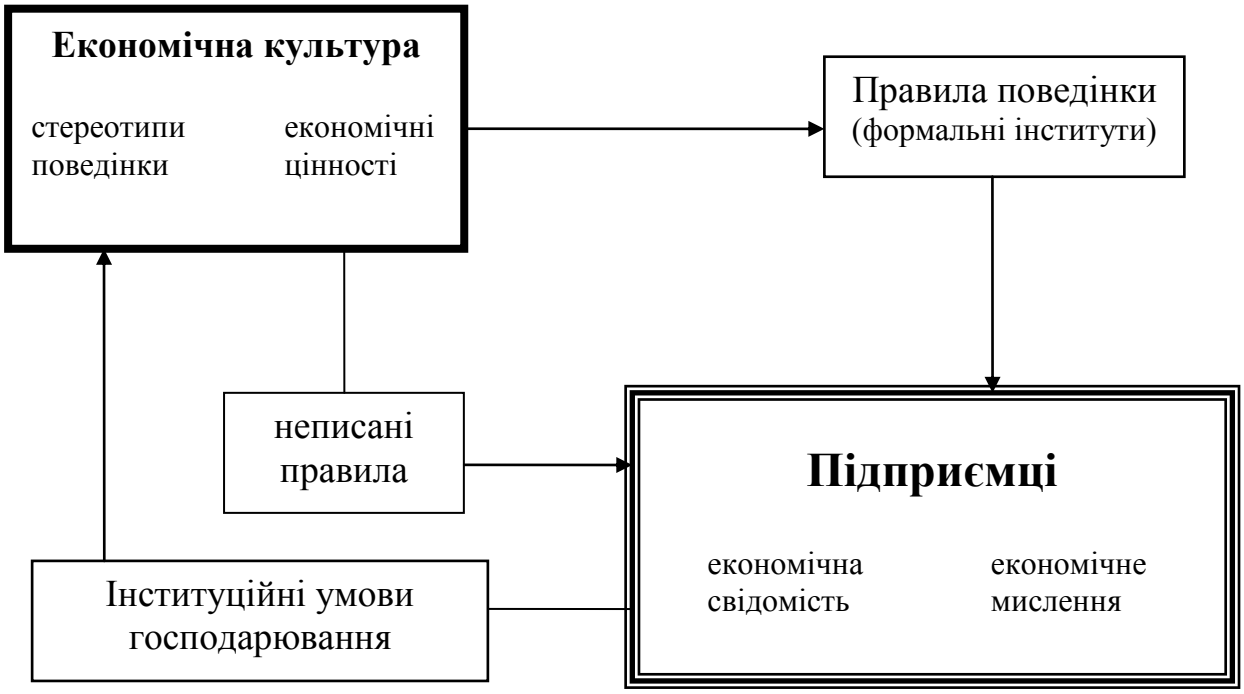


Рис. 1. Вплив економічної культури на підприємницьку діяльність

Економічна культура, з одного боку, визначає характер формальних інститутів, які формують середовище підприємницької діяльності, з другого – продукує «неписані» правила, що є не лише доповненням до формальних, але й відіграють важливу роль у підприємницькій діяльності. «Елементами «неписаних» правил є культура договірних відносин, культура довіри і репутації. Договірна культура може бути продуктом взаємодії формальних і неформальних інститутів або ж впливати на підприємницьку діяльність

безпосередньо як «неписане» правило. Вона забезпечує виконання договорів через закон або довіру і репутацію партнерів» [21, с. 401].

Характерною рисою вітчизняної економічної культури є переважання неформальних правил над формальними. В основному це зумовлено недосконалістю, мінливістю, а відтак почасти й недієвістю українського законодавства. І тут мимоволі напрошується висновок М. Фулана: «…зміни без моральної мети є змінами заради змін» [30, с. 25].

Говорячи про економічну культуру, не можна оминути такого важливого питання як підприємницька етика. Її завдання – у розв'язанні практичних проблем, виходячи із визнаних моральних цінностей. Мистецтво підприємницької етики відстежується у тих рішеннях підприємця, у яких досягається баланс між економічним інтересом і мораллю. Дотримання підприємцем та його працівниками морально-етичних норм має значний вплив як на становище підприємства, економічну структуру, так і суспільство загалом. Усі моральні цінності беруть свій початок у релігії.

Релігія – це своєрідна система поглядів на світ і місце людини в ньому, на принципи людської поведінки, яка базується на вірі у Надприродне, Божественне (найвищу правдиву дійсність – Г.Кюнг) та його здатності впливати на Всесвіт і долю людей. Вона є одною з найдавніших форм суспільної свідомості. Релігійна свідомість є визначальним елементом релігії. Віра, на якій базується релігійна свідомість, відображається в думках, відчуттях і волі людини, включає в себе певний етичний кодекс, виражається в певному способі поведінки та ритуалах.

Однією з найважливіших цілей релігії є встановлення певних моральних цінностей. «Основні світові релігії підкреслюють, що світ перебуває під владою етичного правління. Прийняття цієї етичної влади вони вважають основною умовою здоров'я людського суспільства» [27]. Релігія визначає уявлення людини про свою роль у цьому світі, свої можливості та обов'язки по відношенню до цього світу, інших людей та самої себе. Формування цих уявлень здійснюється, як правило, через призму релігійних приписів, настанов та роз'яснень. А отже, релігією можна назвати будь-яку усталену і чітко виражену систему віри, способу поведінки, етичних цінностей, уявлень про сутність людини і світу. Не викликає сумніву і той факт, що релігія є психологічною опорою для людини.

Вплив релігії на діяльність людини, у т.ч. економічну, є безсумнівним, оскільки релігійні переконання є вагомим чинником людської поведінки. «Релігійне вчення формує внутрішнє ставлення суб'єктів економічної діяльності до багатства і бідності, власності, розвиває в них індивідуалізм чи колективізм, раціональне чи нераціональне мислення» [21, с. 403].

Вище уже йшлося про ісламську фінансову систему, що базується на правилах і законах шаріату, а отже, нерозривно пов'язана з притаманними ісламу етичними, моральними, соціальними і релігійними вимірами. Щодо західної культури, то тут незаперечним є вплив християнства, особливо таких його напрямів як протестантство і кальвінізм. Зокрема, М.Вебер у своїй праці

«Протестантська етика і дух капіталізму» доводить, що протестантські переконання, релігійна етика стали чи не головними стимулами розвитку капіталістичного суспільства, сформували його специфічний “дух”. А такий напрямок християнства як кальвінізм засуджує марнотратство, обстоює ощадливість, не визнає бідність як ознаку святості, вимагає сумлінної праці заради накопичення багатства.

Говорячи про Україну, незаперечним фактом є визначальний вплив християнства на формування ментальності українського етносу, а у ХХ сторіччі й збереження його національної ідентичності. Поте, на відміну від західноєвропейського релігійного бачення людини і багатства, українське православ’я і греко-католицизм орієнтують людину на милосердя, поміркованість й аскезу. Багатство не повинно бути самоціллю життя людини.

У контексті сказаного заслуговує на увагу цікавий постулат, на який вказувалось церквою у княжі часи – із заробленого віддавати лише десяту частину (десятину) у вигляді податку. До речі, такий законопроект на Україні було підготовлено, але на тому усе й закінчилося. Щось схоже знаходимо у педагогічній системі А.Макаренка, згідно з якою десята частина заробленого за загальною згодою йшла у розпорядження ради командирів для культурно-масових потреб та соціального захисту окремих вихованців.

Повертаючись до сьогодення, до його соціально-економічних проблем, слід наголосити на першочерговій необхідності відновлення моральних принципів в українському суспільстві. І роль релігії у цьому є безперечною. Філософ і письменник Ж.-Ж.Руссо наголошував на тому, що жодна держава не організовувалася, не маючи в своїй основі релігії. А ті держави, що відкидали релігію, переслідували Бога були приреченими на коротке існування.

Культура і релігія тісно пов’язані з таким неформальним інститутом як ментальність і є визначальними у її формуванні.

Ментальність – це сукупність психічних, інтелектуальних, ідеологічних, релігійних, естетичних і та інших особливостей мислення народу, соціальної групи або індивіда, що проявляється в культурі, мові, поведінці і т.п. [28, с. 471]. Вона включає в себе настанови (стосунки і готовності), які проявляються у передбачуваній, наперед визначеній спрямованості психіки на певний спосіб і стиль взаємодії зі світом, які (спосіб і стиль) втілюються в образах-уявленнях (звична неусвідомлена, але реально діюча інформація) і в автоматичних динамізмах (звична неімпульсивна енергетика), через які реалізуються образ світу і життєва філософія етносу, соціальної групи чи спільноти.

Ментальність несе в собі нерефлексивний образ світу, який включає в себе типову для спільноти базову особистість і сценарій життя. Вона є першою ознакою етносу і першим неусвідомлено-автоматичним опосередковано-поєднувальним регулятором як матеріального виробництва і громадського життя всього етносу, так і кола діяльностей і стилю поведінки окремих індивідів. Коло діяльностей як індивіда, так і спільноти реалізує смисловий зміст стосунку до окремих сторін навколишнього світу, а стиль поведінки

визначає форму і динаміку, які реалізуються в операціях при породженні дії чи вчинку [29].

Ментальність, інтеріоризуючись в психіку окремого індивіда, закладає, таким чином, «базову особистість», характерну для певної спільноти, яка здійснює впорядковуюче структурування світу та регуляцію діяльності і поведінки цього індивіда відповідно до образу світу і життєвої філософії етносу чи групи. Ментальна «базова особистість» є консервативним новоутворенням, яке закладається в надсвідомість і в підсвідомості, стійко передається наступним членам і поколінням спільноти. Базова особистість не є незмінною, перебуває в розвитку, змінюючись в основному екстенсивно і проблемно. Плин часу, зміна соціального досвіду, суттєва видозміна обставин життя вимагають конверсії структури базової особистості. При всій своїй консервативності, навіть за умови інтенсивного перебування у своїй спільноті, базова особистість реагує на зміни життєвих ситуацій і при цьому дуже повільно, та все ж змінюється [там само].

Взаємозв'язок неформальних інституцій та їх вплив на підприємницьку діяльність можна зобразити за допомогою схеми (див. рис. 2).

Говорячи про формальні та неформальні інституції, слід зазначити, що перші можна встановити чи змінити протягом короткого періоду часу, прийнявши відповідні законодавчі акти, уклавши контракти (угоди, договори) і т.п. Неформальні інституції створюються впродовж триваліших періодів, а відтак, не піддаються швидким змінам, позаяк їх джерела – у культурі, релігії та ментальності народу. У контексті сказаного варто зауважити, що «формально створені інститути в суспільстві, які діють всупереч загальноприйнятим нормам, потрапляють під загальну критику і в кінцевому результаті виявляються недієздатними або ж під їх впливом змінюватимуться культурні цінності… Як показує досвід, запровадження нових інститутів без урахування традицій, звичаїв, моральних цінностей в державі, не приносить бажаного результату» [21, с. 399]. Правдивість цього твердження підтверджується досвідом багатьох країн, серед яких, на жаль, й Україна. Подолання існуючих протиріч бачиться одразу у двох напрямах: необхідності морального оздоровлення українського суспільства і виховання поваги до норм поведінки; гармонійного вписування формальних інститутів в існуюче вітчизняне неформальне середовище.

Спрямовані на координацію людських взаємодій, неофіційні інститути є всюдисущими і все проникними. Відмінність між ними і офіційними інститутами визначається становищем в ієрархії правил. Разом вони утворюють безперервну низку інституцій – від елементарних заборон, звичаїв, традицій до писаних статутів, законів, конституцій.

Рис. 2. Неформальне інституційне середовище підприємництва [21, с. 400].

3. Базисні економічні інститути та інституційна структура економіки

Інституційну структуру визначають як певну впорядковану низку інститутів, які створюють матриці економічної поведінки в рамках системи координації господарської діяльності шляхом встановлення обмежень для суб'єктів господарювання. О. Вільямсом більш загально трактує цю дефініцію, визначаючи її як «основні політичні, соціальні і правові норми, які становлять основу для виробництва, обміну і споживання» [15]. Часто поняття інституційної структури вживають паралельно з терміном інституційного середовища. (Однак

структура, за визначенням, це внутрішня будова чогось, що базується на взаємозв'язках її складових елементів, тоді як середовище – це умови, що змінюються.) Хоча «інституційне середовище – це правила гри, що визначають контекст, в якому здійснюється економічна діяльність. Базові політичні, соціальні і правові норми утворюють основу виробництва, обміну і розподілу» [16].

Інституційна структура є результатом метаконкуренції. На відміну від неї, інституційне середовище створює умови і орієнтири відбору ефективних елементів інституційної структури з альтернативних форм економічної координації. Інституційна структура економіки (регіону, країни, глобалізованих ринків) перебуває в процесі постійних змін, що зумовлені самою природою інститутів. За своєю природою інститути неоднорідні. Виділяють інститути базисні (системоутворюючі), які визначають тип економічного ладу, та інститути, що формують ту чи ту систему. Під базисними економічними інститутами розуміють обмежені певними рамками, правилами та нормами особливі сфери соціальних відносин, належність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом та виступає підґрунтям отримання специфікованих доходів. Серед розмаїття правил, норм, рамок, що регламентують економічну поведінку, можна виділити чотири базисних інститути, взаємообумовленість яких формує інституційну підсистему економіки. Такими інститутами є власність, влада, управління, праця. [3, с. 26]. Ці інститути є визначальними, оскільки виступають для їх носіїв підставою отримання доходів. Через таку свою зобов'язувальну функцію ці інститути дозволяють отримувати чотири специфікованих типи доходів: прибуток, ренту, підприємницький дохід, заробітну плату. Саме це є головним у правилах гри, які диктуються власністю, владою, управлінням і працею [3. с. 27]. Дійсно ***власність*** та її використання дозволяє отримувати прибуток. Вкладаючи, скажімо, у виробництво будь-що з того, що підпадає під категорію власності, можна отримувати прибуток, що фактично є різницею між величиною вкладених коштів, вартістю майна та розміром остаточно отриманої суми доходу.

Влада, як «здатність, право і можливість визначати, впливати на поведінку, поводження і діяльність, вдачу людей за допомогою різного роду засобів – закону, права, авторитету, волі, суду, примусу тощо» [3, с. 55], дозволяє отримувати ренту (прибуток, отриманий від діяльності, що зовні не виглядає підприємницьким).

Дж.Стіглер визначає чотири основні способи привласнення ренти окремими групами: 1) прямі грошові субсидії; 2) обмеження доступу в галузь (за допомогою квот, протекціоністських тарифів) як контроль за появою нових конкурентів; 3) привілеї, що дають змогу певній галузі впливати на виробництво в суміжних галузях; 4) пряма фіксація цін [24, с. 196].

Управління як процес встановлення цілей та шляхів їх досягнення суб'єктом господарювання, що дозволяє отримувати підприємницький дохід.

Праця як здатність людини виконувати розумову і фізичну роботу, винагородою за яку виступає заробітна плата. В рамках предмета дослідження праця виступає економічним інститутом як відособлена, соціалізована, інституціоналізована сфера життєдіяльності її суб'єктів.

Елементарні форми рефлективності та транзитивності зв'язків базисних економічних інститутів зображено на рис. 3.

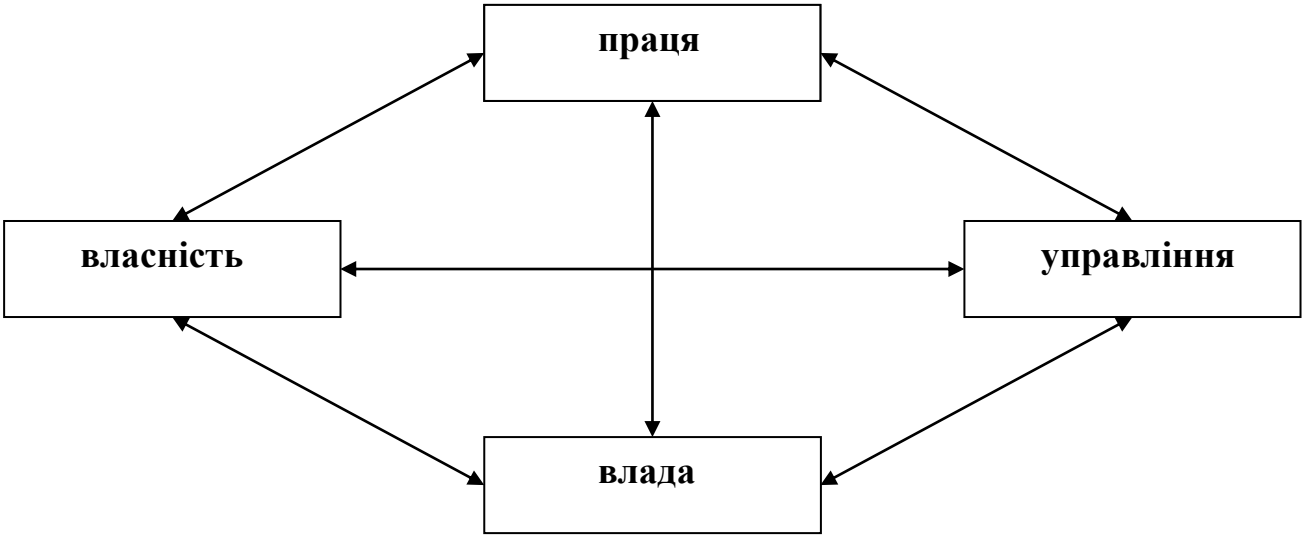


Рис. 3. Взаємозв'язок базисних економічних інститутів

Самодостатність чотириелементної інституційної структури підтверджується як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Однією з визначальних ознак сучасних соціально-економічних систем є їх тяжіння до корпоративних форм організації, у яких інститут власності представлений зборами акціонерів, економічної влади – спостережною радою чи радою директорів, управління – правлінням чи президентом корпорації, праці – персоналом [3, с. 88-89].

Для кращого розуміння глибинної суті базисних економічних інститутів, розглянемо їх у парному суб'єктно-об'єктному взаємозв'язку [див. 3, с. 92-107]:

1. «Праця – власність».

Одним з найтиповіших парних зв'язків є зв'язок «праця – власність». Праця є джерелом власності, оскільки породжує певний результат трудової діяльності. При цьому можна говорити про пряму залежність між кількістю утіленої праці та отриманої власності. Проте, з погляду її умов, праця є вторинною щодо власності.

Характер взаємозв'язку праці та власності проілюстровано на рис. 4.

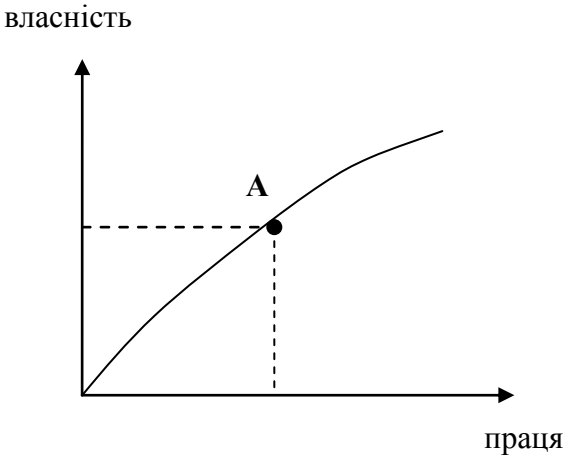


Рис. 4. Крива «праця – власність»

Крива «праця – власність» відображає залежність власності від обсягів затраченої праці. Характерно, що до точки А нарощування власності відбувається випереджальними темпами стосовно кількості затраченої праці. Пройшовши точку А, ця залежність набуває менш суттєвого значення. Тобто нарощування власності відбувається менш інтенсивно.

2. «Власність – праця».

Обернений зв'язок «власність – праця» характеризується певною суперечністю, оскільки більші обсяги власності потребують більшої кількості праці (ефект доповнення). Проте, збільшення обсягів власності звільняє її суб'єктів від безпосередньої трудової діяльності (ефект заміщення), що досягається при набутті останнім домінуючого значення. Саме таку ситуацію характеризує крива «власність – праця».

Графічно взаємозалежність власності і праці представлено на рис. 5.

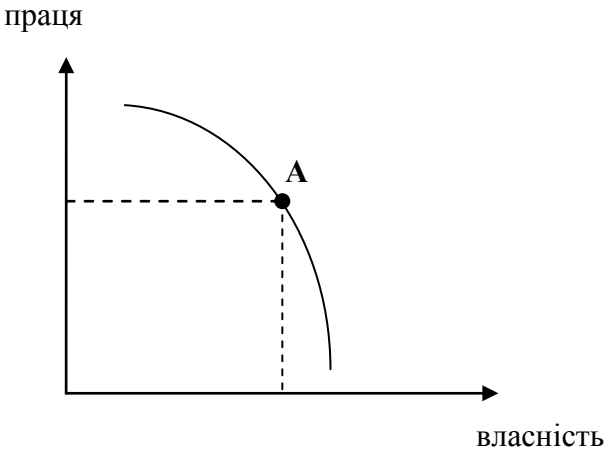


Рис. 5. Крива «власність – праця»

Зростання власності за незначних її обсягів (до точки А) супроводжується слабкими можливостями вивільнення її власника від безпосередньої праці. І

навпаки, зростання власності при значних її обсягах (поза точкою А) збільшують можливості вивільнення її власника від безпосередньої праці.

3. «Влада – управління».

Інституції у парі «влада – управління» зазвичай розглядаються як певні тотожності. Однак, у сучасній практиці корпоративної моделі спостерігається деяка відособленість влади і управління з огляду на їхні причинно-наслідкові зв'язки. Влада, базуючись на здійсненні розпорядчих функцій, фактично «тримає долю» об'єкта, що функціонально й істотно відрізняє її від реалізації управлінських функцій. А тому не викликає жодних сумнівів похідний характер управлінських функцій від владних. Це легко відстежується при порівнянні функцій обліку й контролю. Облік, як спостереження за результатами діяльності, є функцією управління. Натомість, контроль, як нагляд за адекватністю діяльності об'єкта щодо певного регламенту, без сумніву є сферою влади.

Наприклад, у традиційній для менеджменту управлінській моделі можна виділити такі функції: 1) встановлення цілі; 2) виявлення проблеми; 3) діагностика; 4) встановлення альтернатив; 5) аналіз ймовірних наслідків; 6) вибір; 7) розроблення програми; 8) комунікації і керівництво; 9) оцінка результатів; 10) спостереження за тенденціями. При цьому, згідно з І.Ансоффом [31, с. 307], функції 1-6 й 10 формують «підприємницький» малий цикл, який відображає не управлінські, а, власне, владні функції.

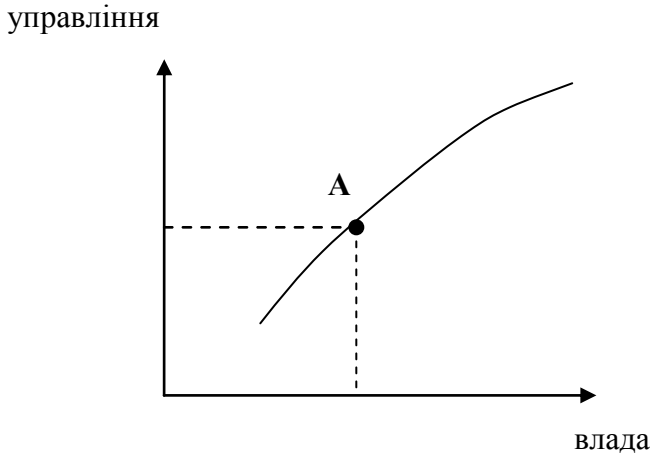


Рис. 6. Крива «влада – управління»

Крива «влада – управління» характеризується зменшенням позитивного нахилу в напрямку вгору-вправо. Це засвідчує той факт (до точки А), що незначний простір влади зазвичай доповнюється більшими обсягами управлінської роботи. Точка А є тією межею, за якою ситуація змінюється на протилежну: при збільшенні владних повноважень обсяг управлінської роботи скорочується, а головна увага зосереджується на утриманні власне владних функцій. Так, скажімо, вказана суперечність спостерігається між наглядовою радою і правлінням (радою директорів) корпорації. Традиційно, що президент корпорації входить у раду директорів, що підкреслює значущість його ролі і

певну незалежність у прийнятті рішень, проте за сферою влади, за радою директорів закріплюється бачення стратегії корпорації, а також можливості та інструменти впливу на президента. Діяльність голів правлінь уже досить сильно обмежується наглядовими радами.

4. «Управління – влада».

Управління може відбуватися не лише з необхідності реалізації владних повноважень але й виступати джерелом влади. Останнє може досягатися шляхом приховування інформації чи маніпулювання нею, бюрократизації управління (внаслідок недостатньої специфікації і відокремленості владних повноважень та управлінських функцій), опортуністичної поведінки суб'єктів управління з метою перерозподілу влади на свою користь, фактичної залежності лінійного керівника від функціональних служб (зумовлює ефект «зворотної» влади). Це вказує на необхідність врахування чинника влади, яка випливає з управління.

Графічне зображення парного взаємозв'язку інститутів управління і влади може мати такий вигляд (рис. 7):

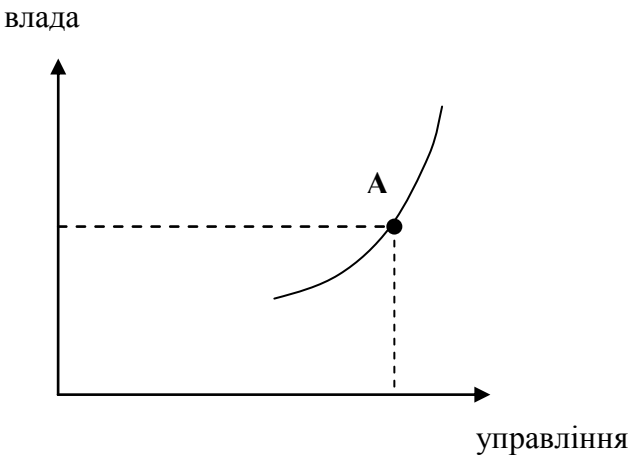


Рис. 7. Крива «управління – влада»

Крива «управління – влада» відображає залежність цих двох інститутів і вказує на те, що із зростанням обсягів реалізації управлінських функцій розширюється й сфера влади. Рівність їхніх приростів досягається у точці А. Подолавши її, наступне генерування управлінням владних повноважень набуває випереджального характеру. «Саме в можливості перехоплення, підміни управлінням владних повноважень потрібно бачити причини постійного протистояння президента корпорації і ради директорів, проблеми, по суті, центральної для корпоративної моделі. Багато в чому цим можна пояснити джерела транзакційних витрат – тим більших, чим інтенсивніше протистояння влади й управління» [30, с. 101-102].

5. «Управління – власність».

Взаємозв’язок управління і власності характеризується двома важливими аспектами:

– внаслідок того, що управління є способом, формою і функцією реалізації власності, то й ефективність цього процесу безпосередньо впливає на потенціал власності;

– управлінням в умовах відособлення примножується не лише власність корпорації, але й власність суб’єкта управління.

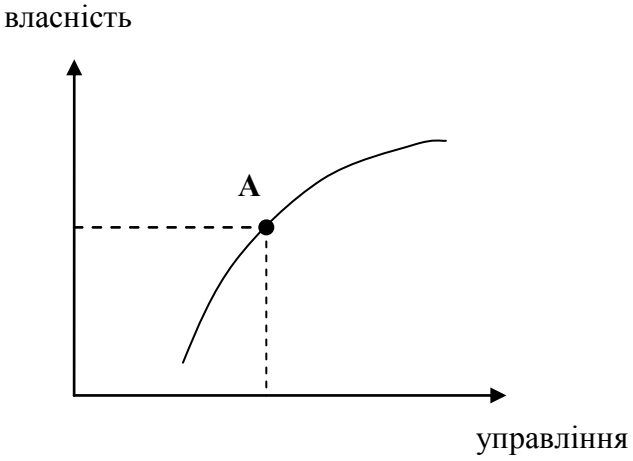


Рис. 8. Крива «управління – власність»

Графічне зображення зв’язку «управління – власність» у його нижній частині (до точки А) відображає залежність між зростанням обсягів управлінської діяльності та ще інтенсивнішим зростанням обсягів власності. Проте, чим більше управління відособлюється від власності, тим більшою мірою управління починає зосереджуватися на власних цілях, безпосередньо не пов’язаних із пріоритетами нарощування обсягів власності. У корпоративній вертикалі це є найбільш суперечливим.

6. «Власність – управління».

Крива «власність – управління» є дзеркальним відображенням кривої «управління – власність». Позитивний нахил кривої засвідчує те, що із зростанням обсягів власності, управління нею набуває все більшого значення. З повною очевидністю це підтверджується практикою функціонування одноосібних підприємств і корпорацій.

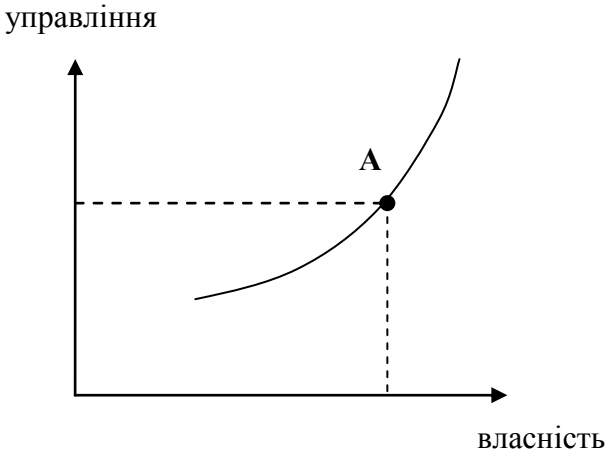


Рис. 9. Крива «власність – управління»

7. «Влада – власність».

Парний інституційний зв'язок «влада – власність» є доволі промовистим, оскільки влада є джерелом власності. Рентоорієнтована поведінка суб'єктів влади в легальних межах може виявлятися у податкових пільгах і привілеях, приховано – у лобіюванні чи корпоративній належності, незаконно – через підкуп чи рекет.

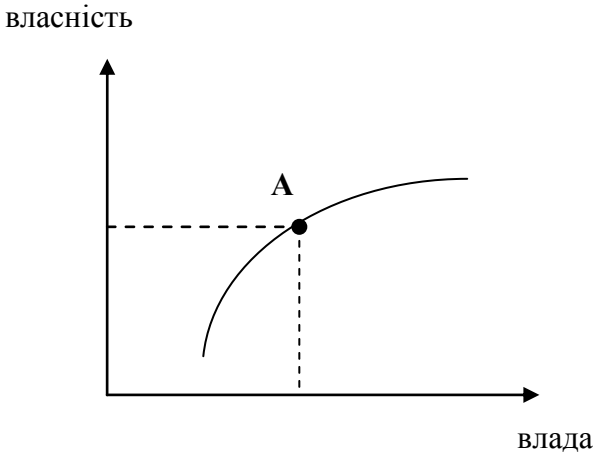


Рис. 10. Крива «влада – власність»

Інтерпретуючи залежність «влада – власність», слід зазначити, що приріст влади і власності є різним на різних ділянках кривої. У лівій нижній частині графіка (до точки А) спостерігається інтенсивний приріст як обсягів влади, так і власності. Проте, подолавши точку одиничного нахилу (точка А) приріст влади супроводжується дедалі нижчими приростами обсягів власності.

Викладене вище досить чітко простежується у корпоративній моделі, аналізуючи взаємини спостережної ради (ради директорів) і акціонерних зборів. На початковому етапі діяльності корпорації (з обмеженою кількістю власників) значною мірою спрацьовує принцип «незначна влада забезпечує велику власність». Але в міру розпорошування акціонерної власності і зменшення

частки контрольного пакета, поле влади через розгортання системи участі починає розвиватися непропорційно інтенсивніше, порівняно з обсягами власності. Така ситуація зумовлює підвищення домінуючої ролі ради директорів у корпоративній вертикалі.

8. «Власність – влада».

Влада, спираючись на власність виглядає значною мірою традиційною і справедливою. «Зміна власності з метою утримання або розширення поля влади, «перехоплення» компаній для зміни владних повноважень і структури влади, власність, що надає можливість засновникам «знімати» засновницький прибуток, відверта купівля владних повноважень і посад – у принципі, ці або інші приклади свідчать про досить повну практичну і правову засвоєність пари «власність – влада» [30, с. 92-93].

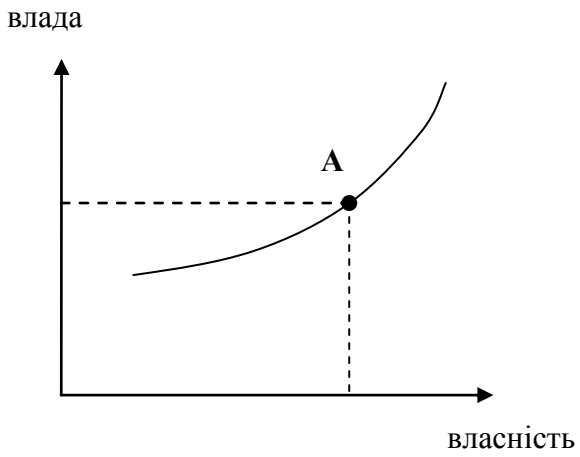


Рис. 11. Крива «власність – влада»

Характерною особливістю кривої «власність – влада» є її нахил, що зростає в міру просування вправо-вгору. Слушним видається міркування В.Якубенка, який припускає, що на стику одиничної норми (у точці А) відбувається трансформація підприємницького сектору в корпоративний. Дійсно, малий і середній бізнес, маючи у своєму розпорядженні значний обсяг власності, має, проте, порівняно з корпоративним сектором, значно менший потенціал влади.

У корпорації збільшення масштабів власності та її розпорошення призводить до посилення домінуючої ролі ради директорів, зменшення впливу акціонерів на формування стратегії і розподіл її прибутків.

9. «Влада – праця».

Взаємозв’язок влади і праці є доволі опосередкованим, а тому й характеризується меншою щільністю, порівняно з попередньо розглянутими парами інститутів. Так, влада щодо персоналу, зазвичай, є безособовою, набуваючи форми і сили наказу, розпорядження, кодексу, статуту тощо.

Графічна інтерпретація взаємозв'язку влади і праці відображена на рис. 12.

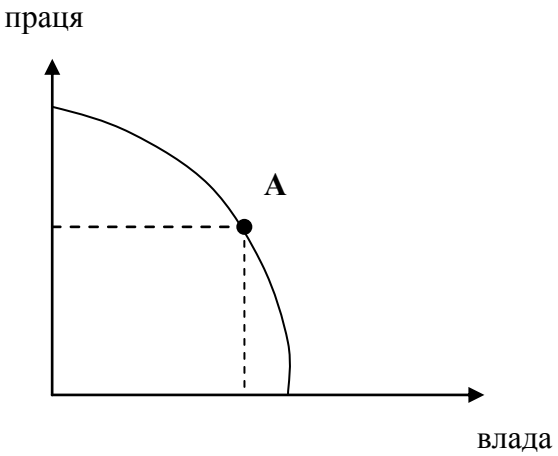


Рис. 12. Крива «влада – праця»

Наведена крива характеризується від'ємним нахилом, що, у цьому випадку, є свідченням ефекту заміщення. За незначних обсягів влади її збільшення у напрямку до точки А супроводжується менш інтенсивним скороченням виконавчих функцій. Для прикладу – бригадир, начальник виробничого відділу і т.п. Але, подолавши одиничну норму (точка А) ситуація змінюється на протилежну. При цьому «уявлення про свою причетність до персоналу «убуває» більшою мірою, ніж «прибуває» влади. Гранична концентрація влади наділяє її носія властивостями «персоніфікованої організації», що приводить до ототожнення суб'єкта влади з її полем – організацією» [30, с. 103].

10. «Праця – влада».

Парний взаємозв'язок інститутів праці і влади характеризується двома особливостями. Перша з них виявляється у позитивному конструктивному плані як можливість представницького входження носіїв праці у структури влади. Прикладом цього може бути резервування місць у раді директорів корпорації для профспілок. Друга особливість випливає з того, що праця є джерелом власності, а отже, через власність може детермінувати владні відносини. У цьому контексті працю слід розглядати як початковий пункт влади. Для прикладу тут можна говорити про те, що вказана особливість націлює на побудову ідеологічних конструкцій на кшталт обрання трудовим колективом керівника.

Особливості взаємозв'язку інститутів праці і влади проілюстровано на рис. 13.

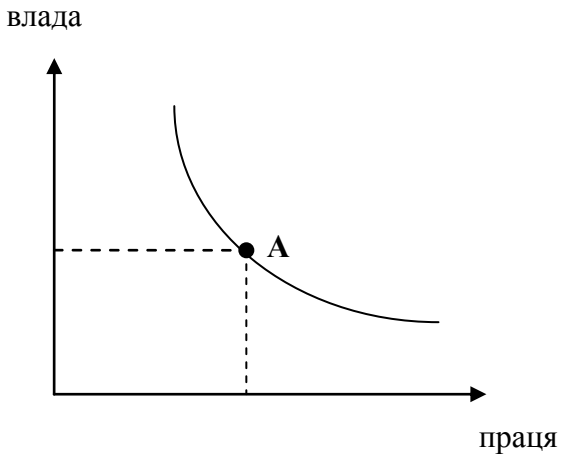


Рис. 13. Крива «праця – влада»

Просування вздовж кривої «праця – влада» засвідчує спрацьовування принципу «більше праці – менше влади». На рівні керівництва це означає, що більші обсяги виконуваної праці обертаються меншими можливостями здійснювати владний вплив на інших. Ось чому для керівників надзвичайно важливим є делегування повноважень і окремих функцій.

11. «Управління – праця».

Взаємообумовленість інститутів управління і праці досить точно передається образним прикладом оркестру і диригента. Графічна інтерпретація розглядуваного зв’язку полягає у тому, що до точки А зростання обсягів управління супроводжується значно вищими темпами приросту обсягів праці. Подолавши точку А, ефект масштабу перетворює цю тенденцію на протилежну. Так, скажімо, управлінські інновації дозволяють підвищувати продуктивність праці на окремому малому підприємстві. проте підвищення ефективності управлінських рішень в умовах корпорації (у короткостроковому аспекті) виявляє значно менший вплив на зростання продуктивності праці.

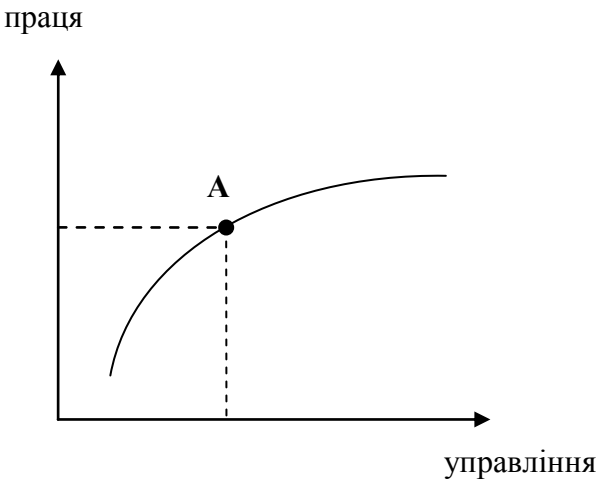


Рис. 14. Крива «управління – праця»

12. «Праця – управління».

Характеристика взаємозалежності інституцій праці та управління розглядається у тому аспекті, що саме праця виступає внутрішнім, змістовим моментом управління. З другого боку, працю, як зовнішній стосовно управління інститут, слід вважати такою, що здійснює зворотний вплив на управління. Наприклад, вплив неформальної структури організації на формування формальної структури управління.

Графічно взаємозв'язок «праця – управління» може мати такий вигляд (рис. 12).

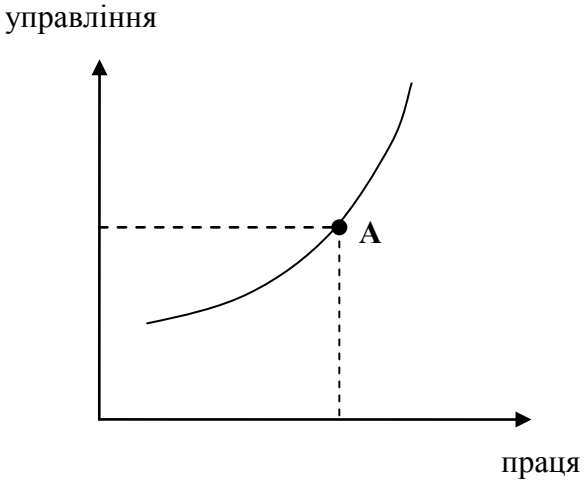


Рис. 15. Крива «праця – управління»

У контексті сказаного крива «праця – управління» має позитивний нахил. Відтак, особливістю початкового етапу бізнесу (до точки А) є те, що приріст праці супроводжується значно нижчими темпами приросту обсягів управління. Проте, при подальшому зростанні (після точки А) приріст праці досягається при суттєвому збільшенні зусиль в управлінській діяльності.

Рефлективно-транзитивний аспект аналізу парних зв'язків базисних економічних інститутів дозволив з'ясувати особливості їх вияву на мікроекономічному рівні, відстежити їх формальну і неформальну роль у життєдіяльності економічної системи, зосередитись на існуючих інституційних протиріччях.

Використана література

1. Словник іншомовних слів / Уклад. : С.М. Морозов, Л.М. Шкарапута. – К. : Наук. думка, 2000. – 680 с.

2. Економічний словник / За ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова. – К. : Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1973. – 624 с.

3. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / Валерій Дем'янович Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

4. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки : пер. з англ. І. Дзюб / Дуглас Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

5. Ролз Дж. Теорія справедливості : пер. з англ. О. Мокровольський / Джон Ролз. – К. : Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 822 с.

6. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Вільямсон. – К. : Вид-во «АртЕк», 2001. – 472 с.

7. Вольчик В.В. Предмет изучения институциональной экономики и ее место в современной экономической теории [Електронний ресурс] / В.В. Вольчик. – Режим доступу до журн. : http://www.ie.boom.ru/Lecture1.htm.

8. Тоффлер Е. Третя Хвиля : З англ. пер. А. Євса / Елвін Тоффлер. – К. : Вид. дім «Всесвіт», 2000. – 480 с.

9. Веблен Т. Теория праздного класса / Торстен Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

10. Історія економічних учень: Підручник : за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О.Татаренко. – К. : КНЕУ, 1999. – 564 с.

11. Лафта Д. Эффективность менеджмента организаций / Д.Лафта. – М., 1999. – 320 с.

12. Сікора В. «Каса» ісламу / В. Сікора // Політика і культура. – 2001. – № 36. – С. 22–23.

13. Економічна енциклопедія : У 3 т. – Т. 1 / Редкол. ... С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

14. Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики [Електронний ресурс] / Дуглас Норт. – Режим доступу до журн. :
http://www.finansy.ru/publ/north.htm

15. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 1993. – № 5.

16. Мельников С.Б. Институциональный механизм регионального управления [Електронний ресурс] / С.Б. Мельников. – Режим доступу до журн. :
http://transeconom.boom.ru/lections/html/instit.html

17. Норт Д. Институты и экономический рост [Електронний ресурс] / Дуглас Норт. –Режим доступу до журн. : http://my.samara.ru/~soc/nort/26883/

18. Крапивенко Д. Банк за законами шаріату [Електронний ресурс] / Д.Крапивенко. – Режим доступу до журн. :
http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/12/3520043586.html

19. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика / Алексей Борисович Тарушкин. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.

20. Словник іншомовних слів : за ред. О.С. Мельничука. – К. : Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1974. – 776 с.

21. Райта Ю. Неформальні інститути в підприємництві // Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика : за ред. З.Ватаманюка / Ю. Райта. – Львів : «Новий Світ-2000», 2005. – С. 398-417.

22. Українська культура: Лекції за редакцією Дмитра Антоновича. – К. : Либідь, 1993. – 592 с.

23. Кульчицький Б.В. Економічні системи суспільства: терія, методологія, типологізація : монографія / Б.В. Кульчицький. – Львів : ЛНУ ім. І.Франка, 2003. – 352 с.

24. Малий І. Рента політична / І.Малий, М.Галабурда // Економічна енциклопедія: У трьох томах. – Т. 3. / Редкол. …С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – С. 196–197.

25. Ошо Р. Горчичное зерно. Беседы об изречениях Иисуса, взятых из Евангелия от Томы / Раджниш Ошо. – К., 2002. – 306 с.

26. Бармак М. Формування владних інституцій Російської імперії на Правобережній Україні (кінець XVIII – перша половина XIX ст.) / М. Бармак. – Тернопіль : Вид-во Астон, 2007. – 512 с.

27. Юзеф Н. Ментальність у діалозі між культурами і релігіями [Електронний ресурс] / Н. Юзеф. – Режим доступу до журн. : http://personal.in.ua/article.php?ida=304

28. Сучасний тлумачний словник української мови: 65000 слів : за заг. ред. В.В. Дубічинського. – Х. : ВД «Школа», 2006. – 1008 с.

29. Колісник О. П. Ментальність, ідентичність, базова особистість та національна еліта українців [Електронний ресурс] / О.П. Колісник. – Режим доступу до журн. : http://referaty.com.ua/ukr/details/1612/

30. Фуллан М. Сили змін. Вимірювання глибини освітніх реформ : пер. з англ. / Майкл Фуллан. – Львів : «Літпис», 2000. – 270 с.

31. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

32. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 4–13.

33. Бергер П. Що таке інституція? Випадок мови : пер. з англ. Ю. Яременко / П. Бергер, Б. Бергер // Незалежний культурологічний часопис «Ї». – 2004. – № 35.

34. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория : учебник / Александр Александрович Аузан. – М.. : Инфра-М, 2006. – 415 с.

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

36. Вашків О. Методичні аспекти викладання базових понять інституціоналізму у вищій школі / Олександр Вашків // Наукові записки Тернопільського педагогічного університету. Серія : Педагогіка. – 2006. – № 7. – С. 70–76.

37. Вашків О.П. Інституційна основа як чинник формування стратегії підприємства / О.П. Вашків, І.Є. Пащук // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія : Економіка. – Тернопіль, 2002. – № 13. – С. 112–114.

ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

1. Інституційна зміна як процес.
2. Джерела і риси інституційних змін.

Все змінюється, але ніщо не зникає
Овідій
Все йде, все минає і краю немає
Тарас Шевченко
Усе тече, усе змінюється
Геракліт
Усе тече, але нічого не змінюється
Юрій Андрухович

1. Інституційна зміна як процес

Світ безперервно змінюється. Ці зміни стосуються усіх сфер внутрішнього устрою країн та їх взаємовідносин з іншими державами. На наших очах відбуваються цілком діаметрально протилежні суспільно-економічні явища: стрімкий розвиток одних країн і відставання інших, поява та розростання об'єднань держав (*напр., ЄС*) і розпад інших. Такі процеси за своєю інтенсивністю та масштабами дуже різняться між собою, проте кожне з них є свідченням суспільних намагань встановити якомога ефективніші моделі взаємовідносин як на внутрідержавному, так і на міждержавному рівнях.

Бурхливі суспільно-економічні процеси, що впродовж останніх 20 років спостерігаються на Україні, є видимим наслідком таких змін, в основі яких – заміна одних інституцій та інститутів іншими. Необхідність формування ефективного інституційного середовища задекларована у низці законодавчих актів України. Зокрема, у Господарському Кодексі України зазначено, що одним з основних напрямів економічної політики, що визначається державою, є "політика інституційних перетворень" (підкреслення мої – О.В.), спрямована на формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур" [1, ст. 10/1].

«Можливості реалізувати свої здібності кожній людині дає система влади. Вона може заохотити перспективні починання, або ж загальмувати їх. На думку спадає відома аксіома про те, що немає багатих чи бідних країн, а є держави з

ефективною системою управління, або ж, навпаки, неефективною. Кожна держава формує свої власні структури владних інституцій, опираючись на історичний досвід, враховуючи потрібність, раціональність, оптимальність, функціональність та інші чинники їх діяльності. Будь-яка управлінська система створюється для реалізації конкретних завдань, адаптуючись у конкретних умовах. Не можна просто запозичити досвід інших країн, навіть, якщо вони вважаються найкращими зразками. Вони розвивалися в інших ціннісних координатах і тому їхні рецепти не завжди спрацьовують для нашої дійсності. Формуючи будь-яку структуру, важливо з'ясувати її доцільність, особливо, якщо мова йде про адміністрування, оскільки від його досконалості й успішного функціонування залежать розвиток чи деградація всіх загалом і кожної окремо сфери суспільного життя» [17, с. 5].

Отож, говорячи про інституційні перетворення або ж **інституційні зміни**, розуміють безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів. Такими інститутами є конкуренція, монополія, держава, профспілки, податки, сталий спосіб мислення, юридичні норми, правила, постанови, права окремих соціальних верств і груп, система відносин між суб'єктами господарювання тощо. Суттєві зміни соціально-економічних інститутів відбуваються під час радикальних економічних реформ (*напр., «шокова терапія»*), зокрема трансформації політичної та економічної систем країни. Наприклад, трансформація економічної системи, що базується на адміністративно-командних методах управління економікою, в економічну систему, основою якої є ринкові важелі саморегулювання економіки, чи оптимальне поєднання ринкових та державних важелів у формі регульованої ринкової економіки. У процесі реалізації економічних реформ відбуваються не лише кількісно-якісні перетворення відповідних інститутів, але й сутнісні зміни. До таких змін можна віднести перетворення державного типу власності на недержавний (колективний, приватний); державних підприємств – на акціонерні, спільні, приватні; адміністративно-регульованих цін – на ринкові; державних фінансово-кредитних інститутів – на приватні, колективні, комерційні і таке ін. [2, с. 659-660]. Проте не завжди у процесі реалізації реформ можна сподіватися на очікуваний результат. Реформи ґенерують потік інституційних інновацій, частина з яких розвивається у запланованому варіанті, інша частина реалізується у вигляді, що мало схожий на первісний проект, треті – швидко зникають [4, с. 4]. Неефективність останніх виникає внаслідок високих витрат, пов'язаних з колективними діями, що необхідні для зміни інститутів. А це, у свою чергу, визначається іншими економічними і політичними інститутами. Ось чому "інституції були (і є) сумішшю одних, що ведуть до збільшення продуктивності виробництва, та інших, що зменшують її. Інституційна зміна однаковою мірою майже завжди створює можливості для цих обох видів діяльності" [3, с. 18].

Стосовно ж України інституційна основа та інституційні зміни на загал спрямовують владні структури "на перерозподіл матеріальних благ, а не їх

виробництво, на створення монополій, а не умов для конкуренції, на обмеження можливостей, а не їх розширення. Рідко коли вони спонукають до інвестицій в освіту, що збільшує продуктивність виробництва. Організації, що розвиваються на такій інституційній основі, стануть ефективнішими, але тільки в тому, щоб зробити суспільство ще непродуктивнішим, а інституційну основу ще менш спонукальною до продуктивної діяльності" [3, с. 18-19]. (Наприклад, кілька років тому будівельні організації (у т.ч. МП) мали мати ліцензію лише на будівельні роботи, а тепер уже й на штукатурні, облицювальні тощо. Сама ліцензія недорога – 400 грн. на 3 роки, але отримати її можна в єдиного монополіста-ліцензодавця, який за свої послуги бере 5000 грн.!) Розвиток у такому руслі може закріпитися надовго, оскільки транзакційні витрати (*про них йтиметься далі*) на політичних та економічних ринках разом із суб'єктивними моделями учасників веде їх у напрямі поступового досягнення ефективніших результатів.

З іншого боку, така ситуація зумовлена тим, що вітчизняна інституційна структура включає інститути, характерні не тільки для ринкової економіки, але й для адміністративно-командної. Це призводить до того, що різні способи економічної координації часто вступають між собою у конфлікт, а відтак ефективність економіки є значно нижчою від ринкової чи навіть централізовано керованої системи. І якщо втручання держави і надалі залишатиметься надмірним у плані регулювання економічних відносин, що формуються на ринках, то це негативно відіб'ється на темпах і якості формування відповідних ринкових інституцій. Виникає своєрідний парадокс: держава втручається через те, що не працюють ринкові механізми, а останні не можуть ефективно функціонувати через відсутність необхідної інституційної структури.

У контексті означеної проблеми неможливо залишити поза увагою те, що сьогодні в Україні сформувався проміжний тип економічної системи, який передбачає ринковий обмін, але інституційна структура не дозволяє використовувати ринкові переваги вищого ступеня. Тобто існуюча інституційна структура характеризується сильним регламентуючим впливом держави, який суттєво залежить від елітарних груп, що з цього мають зиск. Як наслідок, в Україні відсутня "цілісна система інформаційного обміну між різними сферами і різними щаблями суспільства. Закритість – головне знаряддя для досягнення успіху в сучасному українському соціумі. Тіньова економіка, кулуарна політика, кругова порука і корупція***** в органах влади, корпоративність і самозвеличення в культурі і мистецтві, "клани", "олігархи"..." [6, с. 10], на додачу "термінологічний хаос, який віддавна оточує українську політичну реальність. Природно, термінологічний хаос неминуче означає і хаос договірний" [7, с. 11]. Нове середньовіччя, як сказав би Умберто Еко, або вдаючись до міркувань Д. Норта: "Інституції не обов'язково створено такими, щоб бути суспільно ефективними; їх (або принаймні офіційні правила) створено швидше в інтересах тих, хто здатний виторгувати собі нові правила" [3, с. 27].

Із сказаного можна зробити висновок про те, що політика України повинна бути зорієнтована, з одного боку, на відмову від старих інституцій, що сьогодні знайшли своє відображення в олігархічній суспільно-політичній та економічній системі; з іншого боку, на створення умов для формування ефективної інституційної структури. Щодо останнього доволі образно висловилась Ліна Костенко: "Це лише вимагає перегляду звичної схеми. Перестановки некоректно поставлених дзеркал" [12, с. 30].

Перестановка дзеркал-інституцій є надзвичайно складним і багатогранним процесом. Здійснюючи її, важливо не лише не копіювати чи адаптувати "чужі" матриці-схеми до вітчизняних реалій, а головне – будувати свої, які б відповідали світосприйняттю і соціо-економічній поведінці українського народу. Як сказав би Михайло Грушевський: "Безсумнівно, протертими стежками ходити легше – хоч вони кінець кінцем, як каже Євангеліє, ведуть до загибелі вищих моральних вартостей життя. Але спокуса велика, і тут от важно ... "знайти себе", і не збиватись на чужу дудку, а йти тою дорогою, яку вказували нам реальні обставини нашого життя" [13, с. 176]. На це, як бачимо, вказувалось ще на поч. XX сторіччя, про це говоримо сьогодні: "ефективне не те, що заперечує чуже, а те, що утверджує своє" [12, с. 15], хоча "граблі" – все ті ж.

2. Джерела і риси інституційних змін

Будь-які зміни лежать
в основі наступних змін
Нікколо Мак'явеллі

Процвітання суспільства
і частка справедливості
в його організації залежить
від характеру його членів;
ніякий прогрес не може
здійснюватися без удоско-
налення їхніх характерів
М.Спенсер

Як зазначалось, основна роль інституцій у суспільстві полягає у зниженні рівня невизначеності шляхом встановлення постійної (хоча й не завжди ефективної) структури людської взаємодії. Будь-яка взаємодія обумовлена стимулами, що закладені в її основу. "Стимули – основні чинники функціонування економіки" [3, с. 173]. Упродовж часу вони змінюються, змінюючи й самі інституції, а відтак – інституційне середовище. "Усі інституції – від звичаїв, кодексів і норм поведінки до статутного і загального

права та контрактів між індивідами – поступово змінюються, а тому безперервно змінюються доступні нам варіанти вибору" [3, с. 14-15]. Іншими словами, вирішальний вплив на інституційні зміни має людина як основна продуктивна сила, як суб'єкт економічних, передусім виробничих відносин. "Люди не пасивно реагують на закон і не підкоряються йому бездумно, а адаптуються до зміни витрат і вигод, які він приносить" [16, с. 59].

Як зазначалося вище (*лекція* 1), чотири базисні інститути: власність, влада, управління і праця є основою для отримання чотирьох специфікованих доходів – прибутку, ренти, підприємницького доходу та заробітної плати. Саме звідси **стимули** беруть свій початок, змінюючись разом із зміною умов отримання доходу. І саме на цьому акцентує увагу Д. Норт, стверджуючи, що рушієм інституційної зміни є індивідуальний підприємець чи політичний керівник, що реагує на стимули, закладені в інституційну основу. При цьому **джерелом інституційної зміни** є зміна відносних цін та уподобань [3, с. 107]. А отже, "процес інституційної зміни можна описати таким чином. Зміна відносних цін веде одну або обидві сторони – учасників політичного або економічного обміну – до усвідомлення того, що одна або обидві сторони могли б покращити своє становище, якби змінили угоду або контракт" [3, с. 111]. Проте кожна угода чи контракт опирається на ієрархію правил, а тому переформулювання окремих умов може виявитися нездійсненним, якщо попередньо не будуть переглянуті правила вищого рангу. Останнє потребує додаткових витрат ресурсів з боку суб'єкта, що бажає переглянути умови угоди/контракту для зміцнення своїх позицій. Якщо ж в якості інституційних обмежень виступає норма поведінки, то зміна відносних цін або зміна смаків призведе до її поступового розмивання і заміни іншою. Те ж стосується звичаїв і традицій.

В усьому ланцюжку інституційних змін зримо проступає взаємозалежність: зміна відносних цін зумовлює зміну смаків і уподобань людини, а зміна смаків і уподобань призводить до зміни відносних цін. Іншими словами, "джерелом інституційних змін є зміна світогляду людей, що відображається в зміні відносних цінностей і/або зміни в уподобаннях" [9]. Це означає, що значні зміни відносних цін упродовж часу змінюватимуть характер поведінки людей та їхнє обґрунтування того, що становить її норми [3, с. 109]. При цьому під зміною відносних цін розуміємо зміну співвідношення цін виробничих факторів (зміна співвідношення ціни на землю і ціни робочої сили, ціни робочої сили і ціни капіталу, ціни капіталу і ціни землі), зміну витрат на інформацію і зміну технології.

Більшість змін відносних цін мають внутрішнє походження, відображаючи безперервні максимізуючі зусилля керівників (різних рівнів і сфер діяльності), які через зміну відносних цін породжуватимуть інституційну зміну. "Процес, за допомогою якого керівник набуває професійної майстерності і знань, приведе до зміни відносних цін внаслідок зміни усвідомлених витрат і вигід від нових транзакцій і контрактів. Зміни міцності позицій в обстоюванні

своїх інтересів ведуть до перегляду як політичних, так і економічних контрактів" [3, с. 108].

Окремі зміни відносних цін можуть мати зовнішнє походження, як наслідок природних явищ і катаклізмів, наслідком яких є зміна співвідношень цін робочої сили, землі, капіталу тощо.

Будь-яка інституційна зміна є наслідком дії низки **чинників** і характеризується спільними рисами. Серед чинників інституційних змін виділяють: наукові, техніко-технологічні, економічні (в т.ч. фінансові, інвестиційні, інноваційні та ін.), соціальні, правові, політичні тощо, пов'язані з управлінням та реґулюванням системи суспільних відносин, передусім економічних, окремих їх підсистем та елементів [2, с. 659]. "Зміни спричиняються зараз, як і завше, трьома рушійними силами технології, інститутів та цінностей: інструментами, правилами та нормою", – стверджують Й. Ріддерстралє і К. Нордстрем, застерігаючи при цьому, що "якщо ми не будемо впливати на формування сил, котрі правують змінами, то вони формуватимуть нас" [10, с. 30].

Найбільш **загальними рисами інституційних змін** є:

– постійна взаємодія інститутів і організацій в умовах економічної конкуренції;

– конкуренція у боротьбі за виживання змушує організації постійно інвестувати в знання. Характер і спрямованість знань, які отримують індивіди, і, відповідно, їхні організації, визначатимуть сприйняття можливостей, а отже, і вибору, що впливатиме на поступову зміну існуючих інститутів;

– інституційне середовище диктує тип і спрямованість знань, отримуваних індивідом з погляду максимізації очікуваного виграшу в існуючих інституційних умовах;

– сприйняття – похідна від ментальних, розумових конструкцій (mental constructs) гравців;

– економія від масштабу, комплементарність (взаємодоповнюваність), сіткові (мережеві) зовнішні ефекти (тісний взаємозв'язок) інституційної матриці роблять інституційні зміни у більшості випадків поступовими і залежними від попередньої траєкторії розвитку [5].

Інтенсивність інституційних змін у різні періоди істотно різниться. За їх характером можна виділити **еволюційні** та **революційні** інституційні зміни.

Еволюційна зміна відбувається поступово і означає, що суб'єкти-учасники обміну переглядають контракт, метою якого є отримання певної частки прибутку хоча б однією стороною. "Ключем до неперервних поступових змін є інституційні контексти, що уможливлюють нові переговори та компроміси між гравцями. Політичні інституції (як офіційні, так і неофіційні) можуть стати прийнятною основою еволюційної зміни" [3, с. 115]. У чисто теоретичному плані можна говорити про те, що на окремих етапах розвитку інституцій встановлюється інституційна рівновага. Згідно з Д. Нортом, "інституційна рівновага – це ситуація, коли за умов заданої міцності позицій гравців у відстоюванні своїх інтересів та сукупності договірних трансакцій, що

становлять загальний економічний обмін, жоден з гравців не вважатиме вигідним виділяти ресурси на переформулювання угод" [3, с. 110-111].

Революційні інституційні зміни є різкою докорінною зміною офіційних правил внаслідок завоювання чи революції. Такі зміни стають можливим за умови, що: 1) учасники обміну не можуть залагодити суперечки щодо отримання потенційного прибутку від обміну через нерозвиненість інституційної основи, у т.ч. брак посередницьких інституцій та обмеженість ступенів свободи керівників у переговорах зі складовими групами. Це може спонукати керівників сторін до спроби створення коаліції для подолання проблеми за допомогою страйків, насилля тощо;

2) існує широка підтримка насильницьких дій, які базуються на ідеологічних зобов'язаннях щодо подолання проблеми. "Що сильніші ідеологічні переконання учасників, то більшу ціну вони готові платити й, отже, більша ймовірність успіху революції. Така різка зміна має багато спільних рис з різкими еволюційними змінами, але найпримітнішою з них є те, що рідко коли така зміна буває настільки різкою, як здається з першого погляду. Така зміна різка частково тому, що коаліції, важливі для успіху революції, мають тенденцію розпадатися після перемоги. На місце клею у вигляді ідеологічного відчуження і спільного супротивника приходять розчинники ідеологічних відмінностей і конкурентні претензії на отримання винагороди. Одна фракція може просто знищити інші, але найпоширенішим є тривалий період неспокійного і сварливого компромісу" [3, с. 116]. В кінцевому підсумку "влада переходить від тих, хто дотримувався правил, до тих, хто їх руйнує та створює нові" [10, с. 43]. Хоча, з іншого боку, за словами Пітера Друкера: "Управляти змінами неможливо. Можна лише очолити їх" [там само с. 145].

Використана література

1. Господарський Кодекс України // ВВР, 2003, № 18.
2. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 1 / Редкол. С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2000. – 864 с.
3. Норт Д. "Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб / Даглас Норт. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В.М. Полтерович. – Режим доступу до журн. : http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm
5. Фомичев О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности [Електронний ресурс] / О.В. Фомичев. – Режим доступу до журн. : http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm.
6. Розумний М. Сучасний українець довіряє інстинктам / М. Розумний // Політика і культура. – 2003. – № 7. – С. 10.

7. Пахльовська О. Біном “Україна – діаспора” сьогодні: криза і перспектива / Оксана Пахльовська. – К. : Вид. дім “КМ Академія”; Всеукр. т-во “Просвіта” ім. Тараса Шевченка, 2002. – 51 с.

8. Бондар М. Корупція: слова на вітер / М. Бондар // Експрес, 2005. – № 108. – С. 5, 9.

9. Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики [Електронний ресурс] / Д. Норт. – Режим доступу до журн. : http://www.finansy.ru/publ/north.htm.

10. Ріддерстралє Й. Караоке-капіталізм : пер. з англ. / Йонас Ріддерстралє, К’єлл А.Нордстрем. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2004. – 312 с.

11. Корчинський Д. “Це” і “Воно”. Die Metaphysik ist einer Dreek. Man muss der revolution machen / Дмитро Корчинський. – Улан-Уде, 2001(?). – 44 с.

12. Костенко Л. Гуманітарна аура нації або дефект головного дзеркала / Ліна Костенко. – К. : Видавничий дім “КМ Academia”, 1999. – 32 с.

13. Грушевський М. Хто такі українці і чого вони хочуть / Михайло Грушевський. – К. : Т-во “Знання” України, 1991. – 240 с.

14. Йонас Риддерстрале: «Выживают лишь те, кто способен постоянно мутировать» / Йонас Риддерстрале // Власть денег. – 2005. – № 25. – С. 34–35.

15. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила : пер. з англ. Андрія Євси / Елвін Тоффлер. – К. : «Акта», 2003. – 688 с.

16. Ульянова Н.П. Позитивна економічна теорія права Ричарда Позера – ствердження та критика / Н.П. Ульянова // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. Випуск 89-2. – С. 56–62.

17. Бармак М. Формування владних інституцій Російської імперії на Правобережній Україні (кінець XVIII – перша половина XIX ст.) / М. Бармак. – Тернопіль : Вид-во Астон, 2007. – 512 с.

18. Мень О. Син людський : пер. з рос. Левко Хмельковський : видання друге, виправлене / Олександр Мень. – Львів : Свічадо, 2006. – 372 с.

19. Дучинська Я. Весна, весна, весна прийде… / Ярка Дучинська // PostПоступ. – 2012. – № 2. – С. 11.

20. Вашків О.П. Інституційні аспекти формування конкурентного середовища підприємств в Україні / О.П. Вашків // Матеріали науково-практичної конференції “Стратегія розвитку вітчизняних підприємств” 23-24 жовтня 2003 р. – Тернопіль, 2003. – С. 104–109.

21. Вашків О.П. Стратегія українського підприємства у контексті інституційних змін / О.П. Вашків // Стратегія економічного розвитку України : наук. збірник. – Вип. 15 / головний редактор А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 114–118.

ТРАНЗАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ТИПОЛОГІЯ, ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ

1. Транзакції, контракти і транзакційні витрати.
2. Типологія транзакційних витрат підприємства.
3. Управління транзакційними витратами.

1. Транзакції, контракти і транзакційні витрати

Життєдіяльність людини, сім'ї, найрізноманітніших соціальних структур (підприємств, установ, закладів освіти тощо) пов'язана з безперервною низкою взаємодій. В основі кожної такої взаємодії лежать домовленості суб'єктів (сторін) про речі, що становлять для них спільний інтерес. Такі домовленості-взаємодії називають транзакціями (трансакціями). У науковий обіг поняття введено Дж.Коммонсом.

Транзакція – це договір, який супроводжується взаємними поступками [2, с. 673].

Для кращого розуміння транзакції вдамося до доволі наочного прикладу, який наводять Йен Стюарт і Венн Джойс: "Ви сидите і читаєте цю книгу. Входжу я і кажу: "Усім привіт!" Ви дивитеся на мене і відповідаєте: "Привіт!" Щойно ми здійснили просту **тразакцію.**

Транзакція має місце у випадку, коли я у той чи інший спосіб до вас звертаюся, а ви мені відповідаєте. Вступне звертання прийнято називати **стимулом**. Відповідь називається **відгуком.**

Відповідно транзакція визначається як **транзакційний стимул** плюс **транзакційний відгук**. Берн говорив про трансакцію як про "основну одиницю спілкування між людьми".

Привітавшись, ми могли б продовжити розмову. У відповідь на ваш "Привіт!" я міг би запитати: "Як справи?", і ви могли б щось мені відповісти. Тепер ми маємо ланцюжок транзакцій. Спілкування між людьми завжди набирає вигляду таких ланцюжків транзакцій" [1, с. 64].

В економічній системі транзакція є її основним вихідним елементом, що визначає як рівень ділової активності, так і ефективність функціонування. Сучасний менеджер щодня витрачає до 80% робочого часу на 150-300 "інформаційних трансакцій" [4, с. 168].

Дж. Коммонс, який і ввів у науковий обіг поняття транзакції, виділяв такі її три види:

1) ***транзакція угоди*** як спосіб, через який відбувається фактичне відчуження і присвоєння прав власності. Для її здійснення необхідна обопільна згода зацікавлених сторін, в основі якої – економічний інтерес кожного учасника угоди. Реалізація транзакції угоди передбачає дотримання умов симетричності відносин між її контрагентами;

2) ***транзакція управління*** як особлива взаємодія між людьми, що базується на дуальності відносин управління і підпорядкування. Ця транзакція передбачає таку взаємодію, коли право приймати рішення належить виключно одній стороні. У трансакції управління поведінка є чітко асиметричною і є наслідком асиметричності правових відносин обох сторін;

3) ***транзакція раціонування*** полягає у встановленні раціональних співвідношень споживання. До транзакцій раціонування відносяться: складання радою директорів бюджету компанії, рішення господарського суду у суперечці поділу власності між діючими економічними суб'єктами, встановлення органами влади обмежень (квот) на купівлю і продаж окремих особливо важливих ресурсів тощо. У трансакції раціонування відсутнє управління. При ній зберігається асиметричність правового становища сторін, а на місці керуючої сторони – колективний орган, що виконує функцію специфікації прав [див.: 12].

Говорячи ж про ринкові транзакції, слід зазначити, що вони можуть набирати різних форм – від простих готівкових транзакцій до складних довготермінових контрактів.

У контексті розглядуваної теми **контрактом** є юридично обов'язкова угода між двома або кількома особами, в якій визначаються певні економічні дії (поставки і придбання товарів, виконання робіт та ін.) з боку учасників і відповідальність за їх виконання [3, с. 826]. Кожен учасник в результаті угоди може максимально збільшити свою вигоду або цінність, але сам контракт при цьому не є джерелом цінності, а інструментом реалізації потреби індивідів у необхідних їм благах [6, с. 21].

Будь-яке підприємство, за висловом Гарольда Демзетця розглядається як "сплетіння контрактів" [9, с. 231], а отже має контрактну природу. В її основі лежить домовленість між учасниками про взаємодію для досягнення поставлених цілей. Саме з цією метою підприємство вступає в короткострокові і довгострокові контрактні відносини. Останні можуть бути добровільними або вимушеними. **Добровільні контракти** визначають умови вільного обміну, що базується на специфікованих правах власності та на певних правилах, що не допускають привласнення благ без згоди їхнього власника. Якщо два економічних агенти знаходять взаємовигідні можливості для добровільного обміну, то вони домовляться про його умови і правила, які структуруватимуть їхні взаємодії протягом періоду дії відносин обміну. На противагу добровільному обміну, що супроводжується укладанням формально симетричного контракту, існує й вимушений обмін. Він характеризується нееквівалентним обміном, вимаганням, грабунком, крадіжкою. Вимушений обмін супроводжується "укладанням" асиметричного контракту [6, с. 23-24].

Взаємодії сторін, пов'язані з підготовкою, укладанням, реалізацією контрактів, післяконтрактного обслуговування тощо не обходяться без витрат. Витрати, що виникають у сфері обміну і пов'язані з актами купівлі-продажу та передачею прав власності називають **транзакційними витратами** [2, с. 673]. Першим дослідником транзакційних витрат, який і ввів це поняття у науковий

обіг був Р. Коуз (Нобелівський лауреат, 1991). Зокрема у своїй статті «Природа фірми» (1937 р.) він, досліджуючи причини виникнення фірм, наголошує на необхідності «брати до уваги витрати на ведення переговорів і укладення угоди на кожну обмінну транзакцію» [17, с. 33]. Початково Р.Коуз трактував транзакційні витрати як витрати за користування ринковим механізмом. Пізніше це поняття набуло ширшого значення і почало використовуватись для позначення будь-яких витрат, що супроводжують взаємодії економічних агентів, не зважаючи на те, де вони відбуваються: безпосередньо на ринку, чи є внутріорганізаційними (ділові взаємодії в рамках ієрархічних структур не позбавлені неузгодженостей і втрат).

Для кращого розуміння суті і ролі транзакційних витрат вдамося до оригінального тлумачення Олівера Вільямсона: “Транзакційні витрати – це вартість переміщення товару або послуги через технологічно відокремлювану площину взаємодії. Закінчується один етап діяльності, і починається інший. За злагодженої взаємодії, як і у відрегульованому механізмі, цей процес відбувається плавно. У механічних системах ми стикаємося з проблемами тертя: чи збігаються зубці передач, чи змазано всі частини, чи не відбувається зайвих витрат енергії? Економічним аналогом тертя є трансакційні витрати: чи гармонійно взаємодіють сторони в процесі обміну, чи мають місце часті непорозуміння й конфлікти, що призводять до зволікань, аварій та інших перешкод? Аналіз трансакційних витрат замінює звичайну заклопотаність з приводу технологічних і стабільних виробничих (або маркетингових) затрат дослідженнями порівняльної вартості планування, адаптації і контролем за виконанням завдання в умовах альтернативних структур управління” [7, с. 1-2].

Кенет Ерроу визначає транзакційні витрати як “вартість управління економічною системою” [7, с. 18]. Ці специфічні витрати з року в рік зростають як в абсолютному, так і у відносному вимірах. Зокрема, уже тепер у США на транзакційні витрати припадає понад 45% національного доходу. Це на 20% більше, ніж у минулому столітті [8, с. 41]. В Україні, зважаючи на недорозвиненість і спотвореність ринкових інституцій та інститутів, їх суперечливу, а інколи й антагоністичну природу, можна припустити, що рівень реальних транзакційних витрат може бути навіть вищим.

2. Типологія транзакційних витрат підприємства

Розрізняють транзакційні витрати на рівні економічних агентів і на рівні суспільства. Зростання тразакційних витрат будь-якого рівня зумовлює їх загальне зростання. Поряд з цим у структурі транзакційних витрат виділяють кілька їх видів [див.: 5, с. 7; 6, с. 26-37; 11; 12; 13].

Так, Пол Мілґром і Джон Робертс [див.: 11; 13] запропонували класифікацію транзакційних витрат, в основі якої їх поділ на витрати координації і витрати мотивації. Схематично цей поділ можна зобразити таким чином:

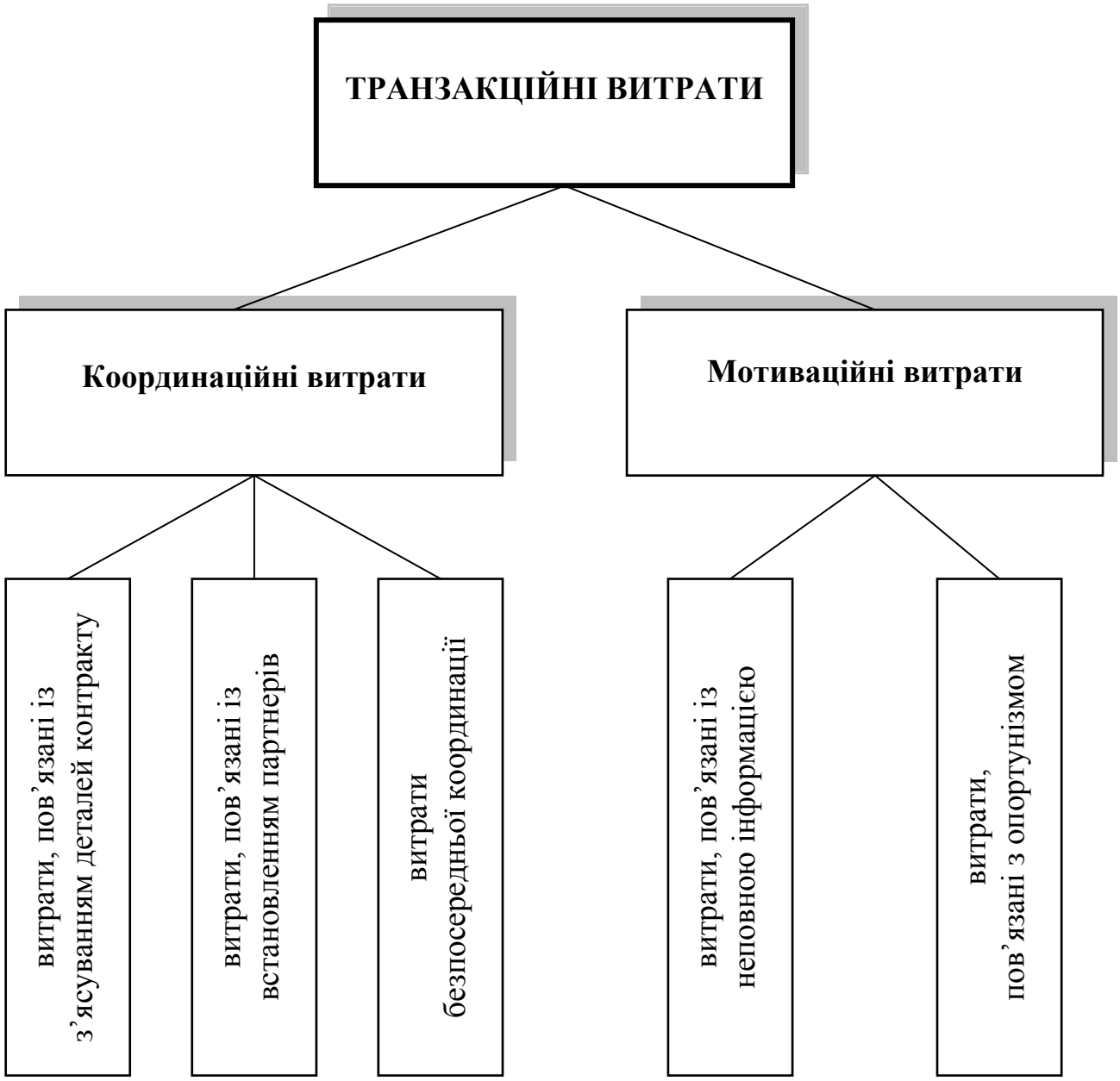


Рис. 1. Класифікація транзакційних витрат за Полом Мілґромом і Джоном Робертсом

Розглянемо детальніше складові елементи наведеної класифікації транзакційних витрат.

1. Координаційні транзакційні витрати:

– витрати, пов'язані із з'ясуванням деталей контракту включають до свого складу в основному видатки на дослідження ринку;

– витрати, пов'язані із встановленням партнерів формуються із видатків, які виникають в процесі відбору майбутніх партнерів: вивчення потенційних партнерів, враховуючи їхню репутацію, можливості щодо виконання даного контракту, ціни, місцезнаходження тощо;

– витрати безпосередньої координації, що виникають внаслідок необхідності створення структури, в рамках якої відбуватиметься процедура переговорів зацікавлених сторін і укладання угоди.

2. Мотиваційні транзакційні витрати:

– витрати, пов'язані із неповною інформацією. Неповна інформація (скажімо про ринок) означає підвищений ризик. Тобто, чим вища невизначеність, тим вищий ризик, а отже, нижча ймовірність транзакції;

– витрати, пов'язані з опортунізмом виникають як необхідність подолання аґентом нечесності партнера, що може досягатися шляхом: внесення у контракт додаткових положень щодо встановлення ефективності партнера; присилуванням його до виконання зобов'язань через судові інстанції, професійні асоціації, мафію, «дах» і т.п.

Інша класифікація транзакційних витрат – класифікація Даґласа Норта і Трайна Еґґертсона. У ній розрізняються такі складові елементи [див.: 2, с. 673; 11]:

1) **витрати пошуку**: прийнятної ціни, якісної інформації про наявні товари і послуги, якісної інформації про продавців, якісної інформації про покупців. Усе це потребує часу й коштів, зусиль і витрат на ринках з асиметричною інформацією;

2) **витрати, пов'язані з веденням переговорів, прийняттям рішень, укладанням угод, юридичним оформленням та ін**.: витрати на тендер, підкуп когось із «їхнього» керівництва для з'ясування резервної позиції партнера, формулювання механізму вирішення суперечностей тощо;

3) **витрати вимірювання (моніторингу)**. У цю групу входять витрати на процедури, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції, хронометраж трудових операцій, втрати внаслідок допущених помилок (*див. додаток 1*).

4) **витрати, що виникають із потреби захисту прав власності**. До їх складу входять витрати на оплату послуг державних і судових органів в разі необхідності присилувати контраґента добросовісно виконувати умови контракту, чи, скажімо витрати на хабарі податковим інспекторам, митникам і т.п., аби вони «закривали очі» на тіньовий характер окремих оборудок підприємства;

5) **витрати, що виникають через опортуністичну поведінку контраґента (витрати присилування)**. Ці витрати виникають у зв'язку із спробою однієї з договірних сторін здобути односторонні переваги за рахунок іншої. Така опортуністична поведінка може реалізовуватись а) шляхом самоусунення (*самовідсторонення – приклад: гумореска М. Жванецького «Дурочку запустить»*), б) через вимагання (*див. додаток 2: «Пивна війна» між ЗАТ "Оболонь" і "Сарматом"*).

Зокрема, щодо самовідсторонення, то воно виникає як наслідок асиметричності інформації (кожен знає, скільки реально затрачено зусиль, тоді як керівник знає про це приблизно), що, у свою чергу, породжує і стимул, і можливість працювати не з повною віддачею. Щодо «вимагання», то воно спостерігається за умови, що аґент володіє таким ресурсом, який спеціально

прилаштований до його використання саме цим суб'єктом господарювання. А отже, цей специфічний ресурс не представляє високої цінності для інших господарських суб'єктів. Тоді інші учасники можуть претендувати на частину доходу (квазі-ренту) від цього ресурсу, погрожуючи його власникові припиненням відносин [6, с. 34].

Таким чином, можна говорити, що транзакційні витрати разом із трансформаційними витратами (*затрати виробничих факторів: землі праці, капіталу, що залучені до трансформації фізичних атрибутів товару: розміру ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо*) формують сукупні витрати підприємства. Величина останніх визначається як інституціями, що створюють структуру для обміну, так і використовуваною технологією. А отже, ефективна діяльність підприємства є результатом дій, спрямованих на мінімізацію і трансформаційних, і транзакційних витрат.

3. Управління транзакційними витратами

Оптимізація транзакційних витрат підприємства є складним, багатоетапним і неоднозначним управлінським процесом. Його здійснення слід розпочинати із вивчення існуючого рівня транзакційних витрат на підприємстві та встановлення чинників впливу. З цією метою транзакційні витрати (ТВ) можна розбити на три групи [6, с. 113-127]:

- одноразові ($ТВ_{ор}$) – видатки пов'язані із створенням підприємства, його реєстрацією, отримання дозволів на одноразові операції, штрафи тощо;
- умовно-постійні ($ТВ_{ум.пост}$) – такі види транзакційних витрат, величина яких не змінюється із зміною обсягу виробництва на підприємстві;
- умовно-змінні ($ТВ_{ум.зм}$) – такі види транзакційних витрат підприємства, обсяг яких коливається відповідно до змін його обсягів виробництва.

Рівень сумарних транзакційних витрат визначається шляхом виявлення і сумування усіх його складових:

$$ТВ = ТВ_{ор} + ТВ_{ум.пост} + ТВ_{ум.зм} \quad (1)$$

Цифровий матеріал для обчислення рівня транзакційних витрат підприємства міститься в його бухгалтерській звітності, звітності по собівартості продукції, праці і заробітній платі, фінансовій звітності, оперативній звітності та на основі експертної оцінки результатів співбесіди із спеціалістами і керівниками підприємства.

З метою спрощення процедури отримання необхідної інформації та обчислення сумарного обсягу транзакційних витрат можна скористатися формою (табл. 1), запропонованою І.П. Булєєвим.

Таблиця 1

Форма для отримання інформації
та обчислення транзакційних витрат підприємства [6, с. 115-119]

№ за пор.	Транзакційні витрати	Джерело інформації	Підприємства			
			дрібні	малі	середні	крупні
1	2	3	4	5	6	7
1.	**Одноразові витрати:**					
1.1.	Передпроектне дослідження доцільності створення підприємства.	Керівник підприємства, власності	+	+	+	+
1.2.	Розробка проекту (бізнес-плану) створення підприємства.	Проект бізнес-плану				
1.3.	Розробка бізнес-плану виробництва і реалізації конкретного товару.	Бізнес-план Бухзвітність,				
1.4.	Реєстрація підприємства (враховуючи усі погодження: санстанція, податкова адміністрація, пожежна безпека та ін.) і відкриття рахунків.	власник				
1.5.	Укладання угод на:					
	а) оренду приміщення;	Угода				
	б) лізинг і кредитування;	Угода				
	в) закупівлю та встановлення устаткування;	Угода				
	г) комплектацію служби інформації і зв'язок;	Накази по підприємству	–	За наявн.		
	д) комплектацію служби маркетингу;	Накази по підприємству	За наявн.			
	е) комплектацію служби юридично-правового захисту підприємства або укладання угоди про обслуговування;	Накази по підприємству Угода				
	ж) технічне забезпечення служб (пункти г, д, е);	Бухгалтерська документація				
	з) одноразові «добровільні» пожертви впливовим органам, організаціям, об'єднанням, партіям, особам;	Керівник, власник, бух.звітність Бухзвітність, керівник, головбух				
	і) штрафи, пеня, неустойка за недотримання договірних зобов'язань, нормативних документів;	Бухзвітність, керівник, головбух				
	к) інші (невраховані вище) разові витрати.					
	ВСЬОГО одноразових витрат					

1	2	3	4	5	6	7
2.	**Умовно-постійні витрати:**					
2.1.	Витрати на утримання служб:					
	а) маркетингу;	Штатний розпис, положення про оплату праці на підприємстві, накази про відрядження, керівник	За наявн.			
	б) юридичної;	– “–	– “–			
	в) інформаційної;	– “–	– “–			
	г) комерційної (частина відділу постачання і збуту);	– “–	– “–			
	д) транспорт комерційної служби.	Бухзвітність, керівник, головбух	– “–			
2.2.	Витрати на технічне оснащення служб (пункти а, б, в, г, д).	Бухзвітність, керівник, головбух	За наявн.			
2.3.	Видатки на утримання органів управління, сприяння розширенню ринку (асоціації, торгово-промислові палати, центри стандартизації і сертифікації тощо).	Угода оренди, бухзвітність	За наявн.			
2.4.	Оренда устаткування, що забезпечує роботу комерційних служб.	Угоди, бухзвітність			За наявн.	За наявн.
2.5.	Видатки на НДР, пов’язані з вивченням ринку і розширенням збуту продукції.	Керівник, керівники відповід-них служб, штатний розпис	–	–	За наявн.	За наявн.
2.6.	Удосконалення структури комерційної служби, служби маркетингу, юридично-правової та інформаційної служб.	Відповідні проекти, накази	–	–		
2.7.	Удосконалення структури підприємства (диверсифіка-ція, інтеграція).	Керівник, власник, головбух, бух звітність, звіт по собівартості	–	–		
2.8.	Інші (невраховані вище) умовно-постійні транзакційні витрати.					
	ВСЬОГО умовно-постійних витрат					

1	2	3	4	5	6	7
3.	**Умовно-змінні витрати:**					
3.1.	Переддоговірні видатки:					
	а) телефонні переговори;	Керівник, бухзвітність				
	б) переписка;	Секретаріат, адміністративно-господарський відділ				
	в) реклама;	Служба маркетингу, бухзвітність	За наявн.	За наявн.		
	г) відрядження, прийом делегацій – потенційних споживачів;	Служба маркетингу, бухзвітність	За наявн.	За наявн.		
	д) Інтернет.	Бухзвітність	За наявн.	За наявн.		
3.2.	Укладання угод.	Керівник, бухзвітність				
3.3.	Скидки (дисконт) дилерам, дистриб'юторам, крупним споживачам.	Бухзвітність, угоди Угоди, бухзвітність				
3.4.	Винагороди дилерам, представникам фірми.	Бухзвітність, угоди				
3.5.	Надвишки до ціни постачальникам за своєчасні і якісні поставки.	Бухзвітність, угоди Бухзвітність, угоди				
3.6.	Втрати від поставок продукції з відстрочкою платежу.	Угоди зі спеціалізованими організаціями, керівник				
3.7.	Післяреалізаційне обслуговування (за наявності).	Матеріали розгляду справ у арбітражі,				
3.8.	Обслуговування дебіторської заборгованості.	бух- звітність, керівник, головбух Бухзвітність				
3.9.	Судові видатки через дебіторську і кредиторську заборгованість.	Бухзвітність, відділ збуту Бухзвітність, ВТК, відділ збуту				
3.10.	Представницькі видатки.					
3.11.	Видатки на митні процедури.	Бухзвітність, відділ маркетингу	За наявн.	За наявн.		
3.12.	Витрати на сертифікати походження і сертифікати відповідності.	Бухзвітність, відділ підготовки кадрів	За наявн.	За наявн.	За наявн.	За наявн.
3.13.	Участь у виставках, презентаціях, оглядах.	Керівник, власник, головбух, комер-ційний директор, бухзвітність				
3.14.	Видатки на підготовку і підвищення кваліфікації працівників комерційної, маркетингової і юридичної служб та інформації.					
3.15.	Інші видатки на укладання і обслуговування зобов'язань за контрактами					
	ВСЬОГО умовно-змінних витрат					
	РАЗОМ транзакційних витрат					

Отримана таким чином остаточна сума транзакційних витрат є базовою для оцінки їхнього рівня. З цією метою доцільно обчислити рівень транзакційних витрат в розрахунку на одну гривню товарної продукції. При монономенклатурному виробництві такі обчислення слід доповнити встановленням рівня транзакційних витрат в розрахунку на одиницю продукції (тонну цементу, тис. шт. цегли, тис. погонних метрів тканини тощо). Наступні етапи аналізу полягають у порівнянні отриманих показників в динаміці за кілька років, їх зіставленні з нормативними величинами, обчисленими на основі прийнятих науково-обґрунтованих нормативів, за чинними державними і галузевими нормативними актами, чи за розрахунково-технічними нормативами підприємства. Крім цього, оцінка рівня транзакційних витрат буде більш повною, якщо зіставити її показники з аналогічними показниками підприємств такого ж профілю. У кожному разі відхилення показників у той, чи той бік аналізуються з метою виявлення існуючих тенденцій у динаміці транзакційних витрат, виявленні найвагоміших складових, а також чинників, що впливають на їхній рівень. Реалізації такої оцінки повинне передувати вивчення і аналіз структури підприємства, структури управління, вертикальні та горизонтальні взаємовідносини з ринковими агентами тощо. Результати аналізу є основою для розробки заходів, спрямованих на оптимізацію величини транзакційних витрат підприємства.

Використана література

1. Стюарт Й. Основи та транзакційний аналіз / Й. Стюарт, В. Джойнс ; пер. з англ. – К. : ФАДА, ЛТД, 2002. – 393 с.
2. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 3 / Редкол. ... С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
3. Економічна енциклопедія: У 3 т. – Т. 1 / Редкол. ... С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
4. Тоффлер Е. Третя Хвиля / Елвін Тоффлер ; з англ. пер. А. Євса. – К. : Вид. дім “Всесвіт”, 2000. – 480 с.
5. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В.М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – Режим доступу до журн. : http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm.
6. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / Иван Петрович Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 154 с.
7. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Вільямсон. – К. : Вид-во “АртЕк”, 2001. – 472 с.

8. Норт Д. “Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даґлас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

9. Демзетц Г. Теорія фірми: ще один погляд / Г. Демзетц // Природа фірми: Походження еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. А.В.Куликова. – К. : А.С.К., 2002. – С. 217-242.

10. Ріддерстралє Й. Караоке-капіталізм / Йонас Ріддерстралє, К’єлл А. Нордстрем ; пер. з англ. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2004. – 312 с.

11. Кузьминов Я.И. Курс лекций по институциональной экономике [Електронний ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – 2000. – Режим доступу до журн. : http://www.hse.ru/rector_net/lectures.htm.

12. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике [Електронний ресурс]. – Ростов-н/Д. : Изд-во Рост. Ун-та, 2000. – Режим доступу до журн. : http://www.ie.boom.ru/Lecture.htm.

13. Eggertsson T. Economic behavior and institutions / T. Eggertsson. – N.Y. : Cambridge University Press, 2003. – 404 p.

14. Луць В.В. Контракти у підприємницькій діяльності / В.В. Луць : навч. посібник. – 2-е вид. – К. : Хрінком Інтер, 2001. – 560 с.

15. Суворова С. Трансакционнные издержки: особенности признания в учетной системе для целей управления / С. Суворова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 45-53.

16. Брінь П.В. Транзакційні витрати при використанні стратегії вертикальної інтеграції / П.В. Брінь // Наукові праці ДонТУ. Серія: економіка. – 2007. – Випуск. – 31-2.

17. Коуз Р.Г. Природа фірми (1937) / Р.Г. Коуз / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток : за ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера ; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – С. 30-48.

ІНСТИТУЦІЙНА СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА

1. Поняття інституційної структури підприємства.
2. Інституційна структура і функціонування підприємства.
3. Роль базисних інститутів у формуванні інституційної структури підприємства.

1. Поняття інституційної структури підприємства

Кожне підприємство є організацією (як система і як процес), що самостійно виготовляє товари і надає послуги з метою їх реалізації за своїми межами, а також забезпечує відтворення використаних ресурсів. З інституційного погляду **підприємство як система** є об'єктом макроінституційного впливу, що реалізує свої цілі в конкретному інституційному середовищі, прямо або побічно впливаючи на його зміни. **Підприємство як процес організації** зовнішніх і внутрішніх взаємодій базується на мікроінститутах (їх ще називають рутинами [1, с. 3]), які, з одного боку, виникають як вияв реакції на макроінституційні зміни, з іншого боку, як намагання налагодити ефективні внутріфірмові комунікації з метою забезпечення злагодженої діяльності структурних підрозділів. Тобто, з кожною виробничою організацією нерозривно пов'язаний цілий комплекс особливих норм і правил, які стосуються її легітимізації, членства в ній, взаємовідносин і координації діяльності її членів тощо. Але поряд з цим кожне підприємство характеризується наявністю особливих внутрішніх культурних і функціональних мікроінститутів, комплекс яких є унікальним саме для нього. Це дає підстави говорити про інституційну структуру підприємства.

Інституційна структура підприємства – це сукупність мікроінститутів або ж іншими словами, поширюваних на даному підприємстві формальних і неформальних норм, правил, традицій, включаючи традиції індивідуального і групового бачення працівниками усього підприємства і його підрозділів (підсистем), інтерпретації дій керівництва і працівників, традиції формування відносин у системі "Людина – машина" (ергономічні інститути) та ін. [2, с. 62].

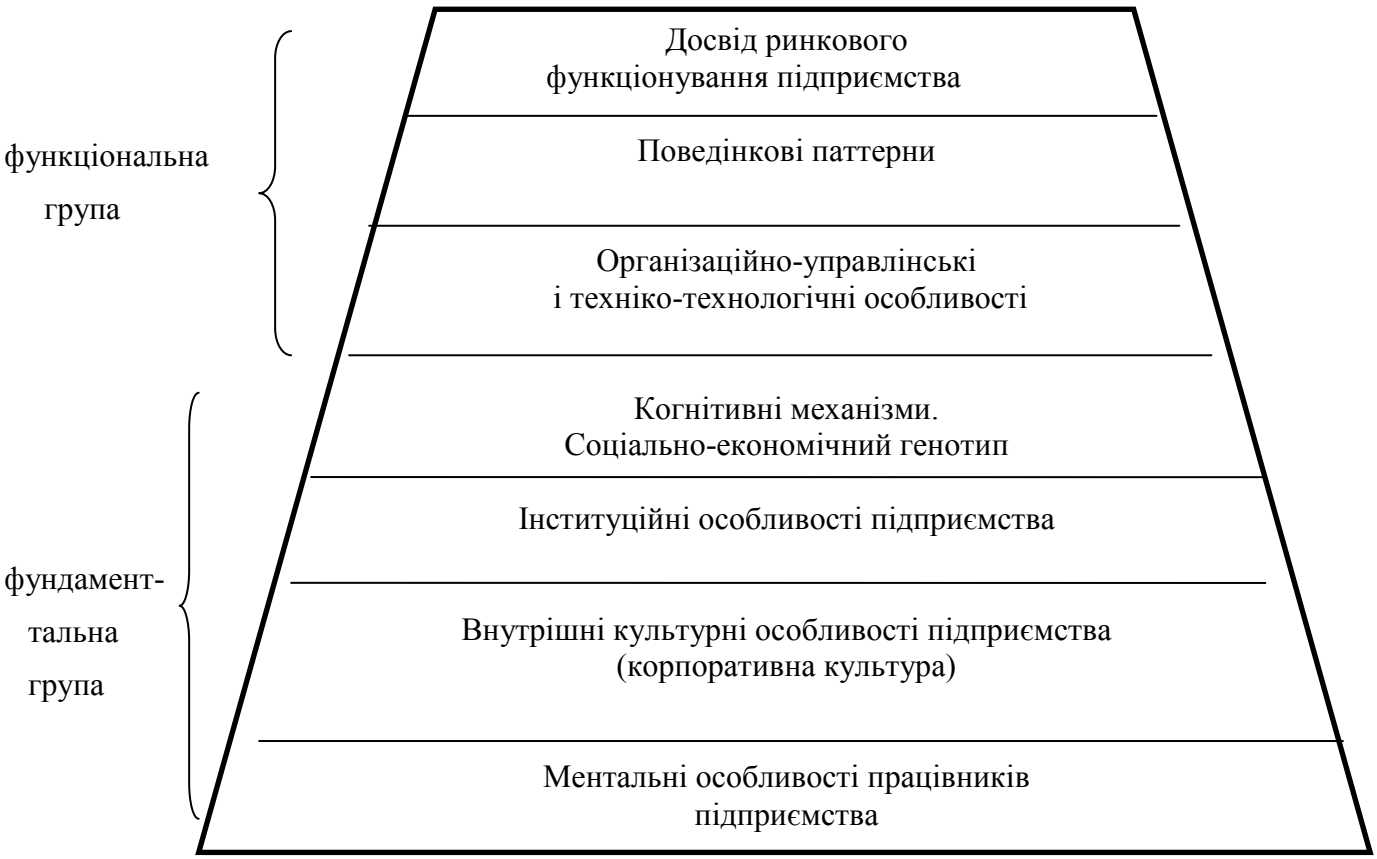
Зрозуміло, що визначальний вплив на формування мікроінституційної структури підприємства має інституційне середовище як суспільства в цілому, так і його економіки зокрема. А отже, можна стверджувати, що інституційна структура підприємства є відображенням інституційної структури економіки.

Дійсно, практично у кожній сфері діяльності підприємства, починаючи від прийняття на роботу чи звільнення окремого працівника і завершуючи прийняттям стратегічних рішень, формуються і діють десятки інститутів. При цьому система внутрішніх інститутів підприємства міцно пов'язана із системою

загальнонаціональних інститутів. У короткостроковому аспекті загальнодержавні макроінститути проектуються на внутріфірмовий простір і впливають на мікроінститути. У довгостроковому аспекті підприємство виступає в ролі своєрідного інкубатора, а інколи і ґенератора нових інститутів, що згодом поширюються на суспільні відносини. З іншого боку, більшість суспільних інститутів проектується на внутріфірмовий рівень. Скажімо такі інститути, як відносини "принципал – аґент", "працедавець – працівник", " працівник – колектив", "працівник – працівник", "постачальник – покупець", "представник постачальника – представник покупця" та багато інших, включаючи й різноманітні спеціалізовані технологічні інститути, формуються на підприємствах чи навколо них і в кінцевому результаті поширюються на інші організації як у зв'язку із кадровою міграцією, так і внаслідок обміну інформацією та когнітивною діяльністю підприємства. У короткостроковому аспекті інституційна структура підприємства може розглядатися як модель загальнодержавної системи інститутів. Ось чому зміни інституціональної структури підприємства нерозривно пов'язані з динамікою загальнодержавних інститутів [1, с. 3]. З іншого боку, формування інституційної структури підприємства залежить від особливостей його внутрішнього інституційного середовища. Саме воно створює умови і орієнтири у відборі ефективних елементів інституційної структури.

Схематично внутрішнє інституційне середовище підприємства згідно з Г.Б.Клейнером можна зобразити як семишарову «зрізану піраміду» (мал. 1) [див., напр., 2, с. 61-63]. Кожен рівень наведеної схеми якісно відрізняється від інших складових елементів інституційного середовища. Основу піраміди та її нижню частину формують 4 групи фундаментальних складових. Це базисні інститути, які повільно і доволі важко змінюються. Верхню частину та верхівку піраміди утворюють функціональні складові інституційного середовища. Ця група інститутів піддається змінам шляхом реалізації конкретних управлінських рішень.

Розглянемо кожен шар наведеної схеми. *Ментальні особливості працівників підприємства* відображають характеристики мислення індивідів (керівників, спеціалістів, службовців, робітників, акціонерів), спроможність прогнозувати ситуацію тощо. Окрім цього, цей шар є відображенням ментальних особливостей груп і колективів, що беруть участь у підготовці, прийнятті і реалізації рішень на підприємстві. Тобто, вказані характеристики поєднують як індивідуальний, так і соціально-психологічний характер. А оскільки працівники підприємства поряд з цим в одночасі є суб'єктами й інших соціальних систем (сім'я, родина, друзі, громадські організації і т.п.), їхні ментальні особливості виступають результатом багатофакторного і різнобічного впливу, що й визначає їх положення на нижньому рівні внутріфірмового інституційного середовища.



Мал. 1. Внутрішнє інституційне середовище підприємства

Внутрішні культурні особливості підприємства (корпоративна культура) формують основні риси характеру взаємозв'язків між суб'єктами внутріфірмових відносин, що склалися на підприємстві. Корпоративна атмосфера, координація інтересів, готовність до компромісу, навички спільної діяльності, прийоми інтерпретації інформації, взаємодовіра і т.п. складають корпоративну культуру підприємства. Саме культура є тим середовищем, на базі якого розвиваються внутріфірмові інституції, тобто відносно стійкі норми, правила, традиції, зразки поведінки тощо. Адже, по-перше, з кожною виробничою організацією нерозривно пов'язаний цілий комплекс особливих норм і правил, що стосуються її легітимізації, членства у ній, взаємовідносин і координації діяльності її учасників; по-друге, практично кожна організація характеризується особливими внутрішніми культурними і функціональними «мікроінституціями» комплекс яких є унікальним саме для неї (цінності, соціальні установки; моральні принципи й ділова етика; методи мотивації працівників; організація праці й способи контролю; стиль керівництва; шляхи вирішення конфліктів; способи прийняття рішень; комунікації тощо).

Інституційні особливості підприємства розглядаються як сукупність мікроінституцій, що склалися на підприємстві як от: формальних і неформальних норм, правил, традицій, включаючи традиції групового бачення та сприйняття працівниками усього підприємства і його підрозділів,

інтерпретація дій керівництва і працівників тощо.

Когнітивні механізми підприємства є, за своєю суттю тим його механізмом, що дозволяє здійснювати колективний відбір, сприйняття та інтерпретацію інформації про зовнішнє середовище підприємства, а також її обробку з метою екстракції і зберігання знань. Результатом функціонування когнітивних механізмів є своєрідна база знань, що зосереджена на підприємстві, але розподілена між окремими особами, групами і колективами. Формування когнітивних механізмів визначається як індивідуально-груповими особливостями мислення, так і культурним середовищем, системою інститутів підприємства.

Чотири перелічені шари піраміди утворюють ментально-інституційний фундамент функціонування підприємства. Його зміна відбувається лише у довгостроковому періоді. Відтворення, збереження і еволюція цієї фундаментальної структури забезпечується механізмом успадкування. Для кожного підприємства ці механізми відтворюють його *соціально-економічний генотип* – сукупність успадкованих характеристик підприємства.

Функціональні чинники представлені трьома шарами. *Організаційно-управлінські і техніко-технологічні особливості підприємства* у короткостроковій перспективі визначають обмеження щодо матеріальних потоків і готової продукції. До цього шару відноситься специфічність активів, виробничих і організаційних технологій, у т.ч. особливості контрактів з реалізації продукції.

Поведінкові паттерни («*зразки*») *підприємства*, що проявляються у конкретних зовнішніх і внутрішніх ситуаціях. Цей шар піраміди відображає структурований досвід функціонування одночасно з рутинами прийняття рішень.

Верхівку піраміди формує *досвід ринкового функціонування підприємства*. Він фіксується у документах і входить в особисту та групову виробничу пам’ять працівників. Наприклад, вплив функціональної інерції на поточну діяльність підприємства, вплив прийнятих рішень на результати діяльності підприємства і т.п. [2, с. 61-63].

Нижні інституційні шари піраміди представлено більш довгими смугами, що геометрично засвідчує відмінності у ступені індивідуальності цього середовища того, чи іншого підприємства. Адже *ментальні особливості працівників підприємства* відзначаються найменш індивідуалізованим характером, тоді як *досвід ринкового функціонування* є найбільш індивідуальним для кожного конкретного підприємства [7, с. 3].

Згідно із принципом двоїстості взаємовідносин «система – доповнення системи у надсистемі», зовнішнє середовище підприємства також допускає структуризацію у вигляді сукупності семи підсистем, що відповідають представленим на мал. 1 підсистемам підприємства (див. мал. 2). У процесі функціонування підприємства кожна з його підсистем взаємодіє не лише із сусідніми підсистемами, але й з однойменними підсистемами зовнішнього середовища. Кожна з підсистем підприємства виступає своєрідним

резонатором, що відчуває вплив відповідної підсистеми зовнішнього середовища. Отже, спостерігається не тільки «вертикальний» вплив одного шару піраміди внутрішнього середовища на інший, але й «горизонтальна» транскордонна взаємодія однойменних середовищ усередині й поза підприємством. При цьому така транскордонна взаємодія однойменних середовищ трансформується у «тиск» або «запрошення» стосовно підприємства. Так, взаємодія соціального середовища усередині підприємства й поза ним визначає, наприклад, мотивацію працівника щодо продовження роботи на підприємстві (у випадку поганої кон'юнктури на ринку праці) або зміні місця роботи (за привабливої ринкової кон'юнктури на ринку праці). У кінцевому підсумку це призводить до вибору підприємством тієї чи іншої стратегії у питаннях оплати і організації праці. Відтак, можна говорити, що відповідне рішення ухвалюється під «тиском» кон'юнктури ринку праці [7, с. 3-4].

Підсистеми, представлені трапецевидними інституційними шарами піраміди, тісно пов'язані між собою і прямо чи побічно впливають один на одного. Функціонування й еволюція кожного інституційного шару залежить від інших і одночасно від зовнішнього однойменного шару. Спостерігається, таким чином, певний гомоморфізм між підприємством і навколишнім середовищем. «Структурний гомоморфізм при функціонально-управлінської самостійності» – це принцип оптимального у певному сенсі функціонування підприємства в навколишньому середовищі.

Мал. 2. Зовнішнє інституційне середовище підприємства

Виникає своєрідний світ стратифікованих інституційних пірамід, у яких взаємодії відбувається як між пірамідами в цілому, так і між підсистемами, що відповідають однойменним шарам пірамід.

2. Інституційна структура і функціонування підприємства

Розглядаючи інституційні засади функціонування підприємства, задамося питанням: що виготовляє підприємство? Перша відповідь – продукцію, за яку платить споживач. Однак, якщо придивитися більш пильно, то можна побачити безліч інших аспектів діяльності підприємства, зокрема інституційної.

Функціонування кожної системи може бути описане в термінах чотирьох основних процесів:

– *метаболізму*, тобто обміну з навколишнім середовищем або, у більш вузькому значенні, трансформації вхідних інституційних потоків у вихідні;

– *репродукції*, тобто відтворення основних характеристик інституційної системи;

– *еволюції*, тобто зміни основних характеристик інституційної системи;

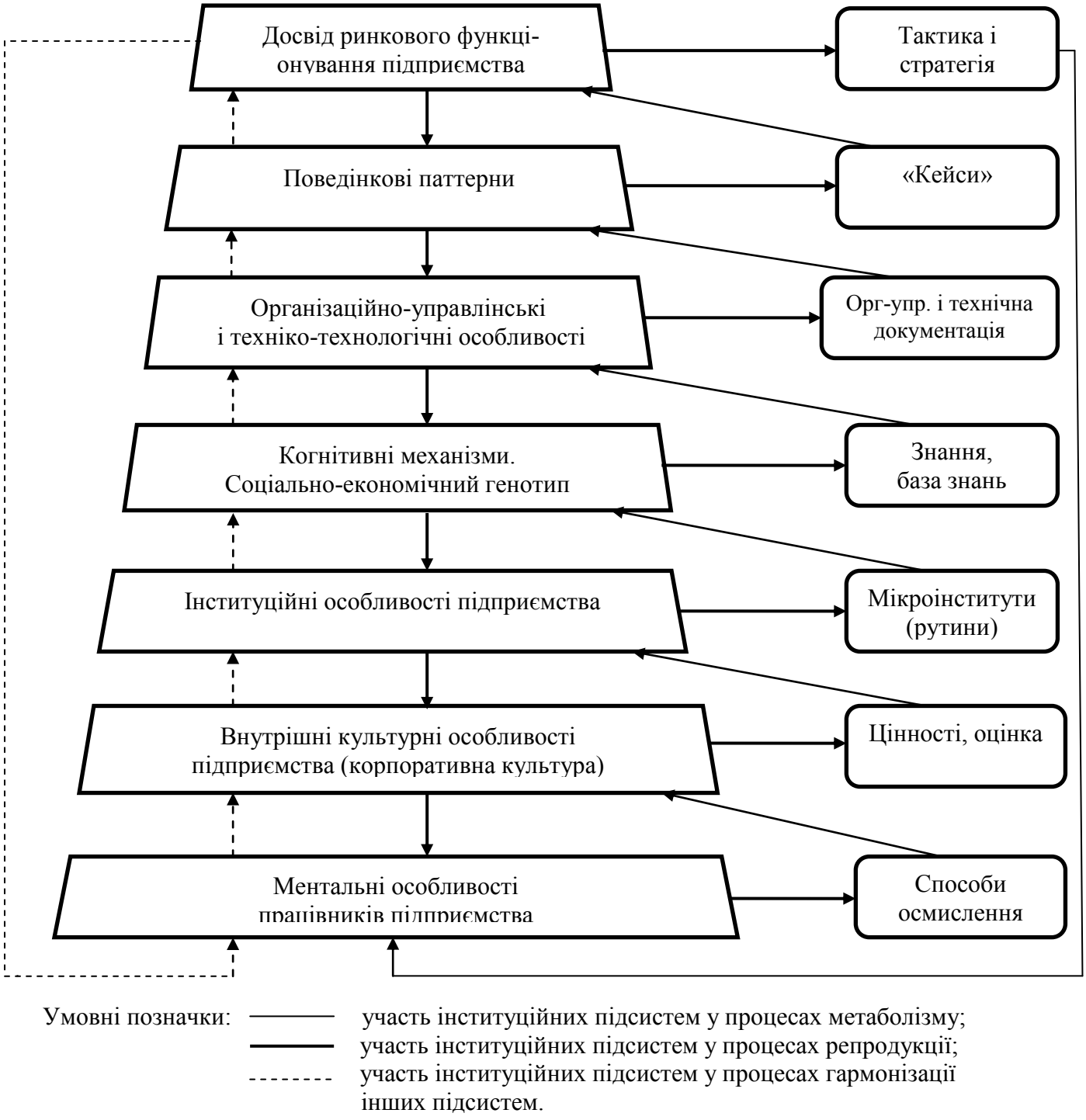
– *гармонізації* внутрішнього інституційного простору системи, тобто забезпечення внутрішньої єдності, погодженого функціонування й розвитку інституційних підсистем [7, с. 5].

У цілому функціонування й взаємодію інституційних підсистем підприємства в рамках інституційного підходу можна описати таким чином.

Метаболізм. Кожну з підсистем можна розглядати як виробника певного інституту, необхідного як для внутрішнього його використання, так і за межами підприємства. Наприклад, 1) ментальний шар породжує корпоративну модифікацію мислення працівників, головним чином, тієї частини мислення, яка відповідає за сприйняття й осмислення ситуацій, пов’язаних з виробничою діяльністю працівника; 2) культурний шар продукує культурні зразки й цінності, формує корпоративне культурне середовище; 3) інституціональний шар генерує зміни у внутрішньофірмовій інституційній системі; 4) когнітивний – утворює сукупність знань і навичок; 5) організаційно-управлінські і техніко-технологічні особливості відображені в організаційній і управлінській регламентуючій документації (статут, положення про структурні підрозділи, посадові інструкції, положення про організацію, контракт, угода, договір тощо) технічній і технологічній документації (маршрутна карта, технологічна інструкція, комплектовочна карта, відомості розцеховки, оснастки, матеріалів, карта технологічного процесу, операційна карта і т.п.); 6) поведінкові паттерни («історичні» підсистеми) формують «історичну пам’ять» підприємства – запас знань, відомостей і емоційних вражень щодо поведінки власного й інших підприємств («кейси»); 7) досвід ринкового функціонування знаходить своє відображення у тактичних і стратегічних рішеннях підприємства (мал. 3).

Як бачимо, кожне без виключень функціонуюче підприємство є продуцентом у доволі широкому аспекті: профільної продукції; інститутів; знань; рішень; поведінкових зразків; корпоративної культури; корпоративного менталітету. При цьому кожен інституційний шар (точніше відповідна інститутційна підсистема) бере участь у «виробничому» процесі шару

(інституційної підсистеми) розташованого вище: продукт певного шару може розглядатися як засіб виробництва в процесі функціонування підсистеми, представленої у розташованому вище шарі. Так, корпоративний менталітет служить фактором у процесах формування культурного середовища, здійснюваного «культурною підсистемою»; корпоративна культура впливає на формування внутрішньо корпоративних інститутів; ті, у свою чергу, разом з перерахованими факторами визначають особливості когнітивних механізмів і соціально-економічного генотипу. Результати роботи когнітивної підсистеми у



Мал. 3. Функціонування інституційного середовища підприємства

вигляді знань, необхідних для здійснення процесів виробництва й реалізації продукції, а також відтворення ресурсів, використовуються у виробничій підсистемі. Інформація про реалізацію товарів і послуг (у цьому випадку до їхнього складу слід включати й позареалізаційні результати діяльності підприємства, інвестиції й вкладення в інші організації й т.п.) у зіставленні з аналогічною продукцією інших підприємств використовується при аналізі ринкових ситуацій і поведінки інших підприємств. У свою чергу, отримані при цьому знання у вигляді «кейсів» використовуються для аналізу власного шляху. Нарешті, результати історичного аналізу поведінки підприємства відображаються у тактичних та стратегічних рішеннях і при відповідному осмисленні служать фактором поступової зміни корпоративного менталітету [7, с. 5-6].

Репродукція. Кожен з інституційних шарів, крім першого знизу, бере участь у процесі захисту, збереження й *відтворення* шару, що знаходиться нижче. Так, культурна підсистема забезпечує збереження й спадкоємність корпоративного менталітету; система внутріфірмових інститутів, у свою чергу, забезпечує збереження й розвиток корпоративної культури. Для функціонування й еволюції системи внутріфірмових інститутів необхідне зберігання, передача й поширення знань, у тому числі – формалізованих і неформалізованих знань щодо самих інститутів. У свою чергу, зберігання, поповнення й поширення внутріфірмових знань неможливе без використання ресурсів підприємства. Останнє передбачає детальну інституціоналізацію організаційно-управлінських і техніко-технологічних процесів через систему відповідної документації. Імітація поведінки інших підприємств поряд із власною інновацією є необхідною умовою виробничої діяльності підприємства. Результати історичного аналізу діяльності підприємства використовуються при виборі зразків імітованої поведінки, наприклад, у ході бенчмаркінгових процесів. Досвід ринкового функціонування підприємства враховується у процесі розробки тактичних і стратегічних рішень. При цьому результати впливу верхнього шару на функціонування нижнього проявляються звичайно у вигляді кумулятивного лагового процесу з подовженням лага в міру переходу від верхніх до нижніх рівнів. Результатом цього процесу, спеціалізованого для кожного шару окремо, є еволюція й модифікація усього внутрішнього інституційного середовища підприємства [7, с. 6-7].

Еволюція кожної з інституційних підсистем відбувається як у результаті еволюції самого підприємства в цілому через реакції на зміну зовнішнього середовища, так і під впливом на кожну підсистему відповідного шару зовнішнього середовища [7, с. 7].

Гармонізація внутрішнього функціонування кожної інституційної підсистеми – процес, який забезпечує узгодження елементів системи, що розвиваються з різною інтенсивністю. Гармонізація здійснюється головним чином через вплив знизу-нагору, від нижніх шарів до сусідніх верхніх. Так, ментальна підсистема дозволяє через процеси осмислення підтримувати

гармонійність культурних зразків, забезпечувати єдність різних частин підприємства з погляду взаємоузгодження «осередкових» культур (напр., цінності, пріоритети й особливості спілкування, що склалися у відділі маркетингу, повинні бути узгоджені з такими ж складовими «культури» складального цеху підприємства). Культурна підсистема завдяки системі оцінок, що сформувалася в її рамках, забезпечує, у свою чергу, узгодження елементів інституціональної системи: культурні оцінки внутріфірмових рутин дають можливість коригувати їхній склад відповідно до цінностей, що поділяються колективом. Інституціональна підсистема дозволяє гармонізувати «поле знань», відокремити відомості, що не пройшли інституційної експертизи, від знань у прямому значенні цього слова. Самі знання служать засобом гармонізації «виробничої» підсистеми підприємства, результати діяльності якої, у свою чергу, задають початкові дані для бенчмаркінгової підсистеми. Гармонізація й зіставлення фактів у поведінці підприємства здійснюються, далі, при використанні результатів бенчмаркінгу. Нарешті, біхевіористична траєкторна підсистема гармонізує деякою мірою ментальні процеси осмислення діяльності підприємства його працівниками.

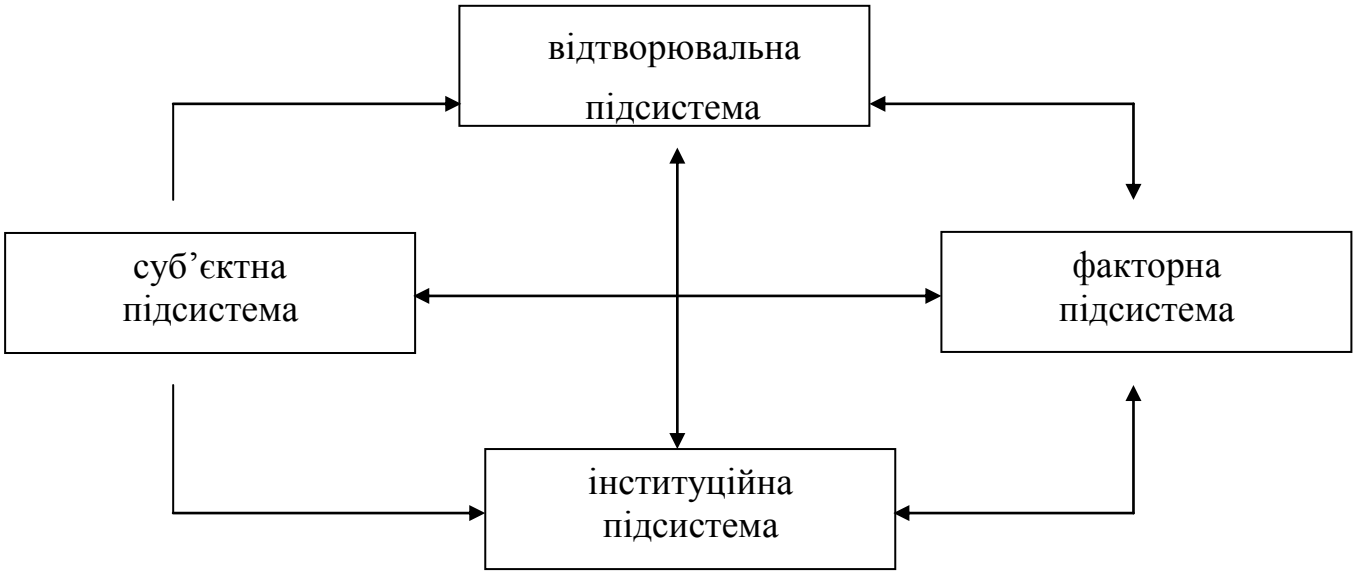
Незважаючи на те, що кожна з підсистем у геометричному змісті заповнює собою увесь простір підприємства, діють вони у кожній ситуації окремо. Розглянемо це на прикладі реакції підприємства на зовнішні сигнали, наприклад, зміну цін на профільну продукцію на олігопольному ринку. На першому етапі, після поступлення відповідної інформації на підприємство вона проходить первинну обробку в ментальній підсистемі – відбувається, так би мовити, замір параметрів отриманої інформації, їх зіставлення з параметрами інших інформаційних об’єктів, у тому числі й тих, що зберігаються в «історичної пам’яті» підприємства. Після цього даний сигнал обробляється в підсистемі корпоративної культури, де отримує оцінку з погляду його цінності, важливості для підприємства. При цьому, серед іншого, використовуються, дані опитування певних працівників підприємства. Наступний етап здійснюється в інституціональній системі – інформація рухається по каналах, обумовлених системою внутріфірмових інститутів (стандартів). Результатом є розпізнавання інформації. Але через розгалуженість інституційної системи (що для неї є характерним), відбувається фрагментація і розсіювання інформації по різних структурних частинах підприємства. У рамках когнітивної системи ці знання й дані інтегруються, відбувається остаточна ідентифікація (розпізнання) інформації, підготовка до вироблення рішення. У матеріально-технологічній системі ці рішення виступають як реакція підприємства, що проявляється у певних діях стосовно виробництва і реалізації продукції. Тут, у поєднанні абстрактних образів і реальної практики, здійснюється повноцінне (на поточний момент) пізнання отриманої інформації. Оцінювання результатів, їх пізнання в просторовому й історичному аспектах здійснюється після цього у бенчмаркінговій (імітаційній) підсистемі. І лише після відповідної рефлексії у підсистемі історії розвитку самого підприємства, реальна подія займає місце у

віртуальному просторі корпоративно апробованих (тобто таких, що пройшли корпоративну експертизу) знань [7, с. 7-8].

3. Роль базисних інститутів у формуванні інституційної структури підприємства

Будь-яка структура є вторинною стосовно функціональних особливостей її елементів. Повертаючись до базисних інститутів: влади, власності, управління, праці (див. лекцію 1), слід зазначити, що саме вони мають функціональні підстави для системного структуроутворення як на макро-, так і на мікрорівні. Єдність цих інститутів формує цілісність економічної системи. Зокрема, розглядаючи особливості прояву базисних інститутів на рівні підприємства, можна виділити наявність чотирьох головних економічних підсистем: суб'єктну ("гравці"-власники), факторну ("інструменти"-ресурси), відтворювальну ("послідовність"), інституційну ("правила гри"). При цьому функцією суб'єктної підсистеми є персоніфікація цілей і результатів діяльності (домашні господарства, підприємства, посередники, держава); факторної – уречевлення умов діяльності; відтворювальної – опредмечування (виробництво) й розпредмечування (розподіл, обмін, споживання); інституційної – соціалізація й інституціоналізація сфер економічної діяльності.

Усі підсистеми між собою тісно пов'язані, що дає підстави говорити про їх парні множинні взаємозв'язки (мал. 4).



Мал. 4. Парні зв'язки підсистем підприємства [4, с. 112]

З огляду на інституційні аспекти існуючих взаємозв'язків вказаних підсистем, слід з'ясувати особливості саме цих пар. Характеризуючи їх,

В. Якубенко вказує на найбільшу щільність взаємозв’язків підсистемних пар по лінії головної діагоналі матриць структурних елементів (мал. 5 – мал. 7). Проте й усі інші клітинки таблиці не позбавлені конкретного змісту.

Суб’єктна підсистема (суб’єкти)	**Інституційна підсистема (інститути)**			
	власність	влада	управління	праця
підприємство				
держава				
економічні посередники				
домашні господарства				

Мал. 5. Домінуюча лінія зв’язку інституційно-суб’єктного блоку

Інституційна підсистема формує «правила гри» для економічних суб’єктів, утворюючи сукупність особливих сфер життєдіяльності, що й забезпечують, в кінцевому підсумку, специфіковані засоби для їхнього існування. При цьому підприємства найбільшою мірою концентрують власність, держава є головним владоможцем, домашні господарства – постачальниками на ринку праці тощо. А відтак, джерелом засобів для існування більшості домашніх господарств є заробітна плата; для держави – податки; для підприємства – прибутки; для економічних посередників – підприємницький дохід. Проте це не претендує на цілковиту однозначність у розумінні парних взаємозв’язків вказаних підсистем.

Доповненням цьому може бути характеристика інституційно-факторної підсистеми (рис. 6). Адже ресурси, як фактори виробництва приносять специфікований дохід через закріпленням за тим чи іншим фактором певного інституту.

Капітал як вартість, що приносить додаткову вартість є вираженням того, що він як власність приносить додаткову власність. Такою ж мірою будь-який природний ресурс забезпечує ренту за умови набуття ознаки соціальності.

Факторна підсистема (фактори)	**Інституційна підсистема (інститути)**			
	власність	влада	управління	праця
капітал				
природні ресурси				
підприємницькі здібності				
робоча сила				

Мал. 6. Домінуюча лінія зв’язку інституційно-факторного блоку

«Достатньою умовою при цьому є зведення природних ресурсів у об’єкт владних відносин. Інші складники головної діагоналі матриці не потребують додаткової конкретизації: у жодному з інститутів підприємницькі здібності не знаходять такого безпосереднього прояву, як в управлінні, а для робочої сили праця – узагалі основна сфера вияву та соціалізації» [4, с. 116].

Особливу роль інститутів можна спостерігати у відтворювальному процесі (мал. 7).

Відтворювальна підсистема (фази)	**Інституційна підсистема (інститути)**			
	власність	влада	управління	праця
виробництво				
розподіл				
обмін				
споживання				

Мал. 7. Домінуюча лінія зв’язку інституційно-відтворювального блоку

Беззаперечно, що власність є об'єктивною умовою і результатом виробництва, економічна влада виявляється насамперед у розподілі, управління забезпечує безпосередній обмін діяльністю та її результатами, праця є необхідною умовою споживання [4, с. 117].

З викладеного можна сформулювати низку принципів теорії підприємства:

1) відтворювальна цілісність (стійкість, гомеостази – *відносна стабільність властивостей внутрішнього середовища*);

2) внутрішня координація процесів;

3) мотивація розподілу на ринку;

4) реакція на ринкові сигнали;

5) соціальна відповідальність [3].

Отже, як видно із сказаного вище, відповідно до функціонального призначення і специфіки окремих фаз економічної діяльності, що забезпечують її цілісність, а відтак і цілісність економічної системи, структуру останньої формують інституційна, факторна, відтворювальна і суб'єктна підсистеми. При цьому інституційна підсистема виконує функцію соціалізації (інституціоналізацію сфер економічної діяльності); факторна – уречевлення умов діяльності; відтворювальна – опредмечування й розпредмечування діяльності; суб'єкта – персоніфікації цілей і результатів діяльності.

Використана література

1. Клейнер Г.Б. Институциональные аспекты реформирования промышленных предприятий [Електронний ресурс] : Г.Б. Клейнер. – Режим доступу до журн. : http://www.unece.org/ie/industry/documents/kleiner-r.pdf/.

2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия / Георгий Борисович Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47-69.

3.Жак С.В. В космические дали... экономики [Електронний ресурс] : С.В. Жак. – Режим доступу до журн. : http://www.rseu.ru.

4. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : монографія / Валерій Дем'янович Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

5. Чубрик М. Влияние институциональной среды на развитие бизнеса в странах с переходной экономикой / М. Чубрик // Эковест. – 2004. – № 4. – С. 637-652.

6. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 4-13.

7. Клейнер Г.Б. Системно-интеграционная теория предприятия и эволюционный подход [Електронний ресурс] : Г. Б. Клейнер // Доклад на VI Международном Симпозиуме по эволюционной экономике. – Пущино, Россия, 23-24 вересня 2005 р. – 15 с. – Режим доступу до журн. : http://www.twirpx.com.

ІНСТИТУЦІЙНІ ПАСТКИ ТА ПІДПРИЄМСТВО

1. Загальне поняття інституційних пасток, їх види та механізм утворення.
2. Підприємство як суб'єкт і об'єкт інституційних пасток.
3. Вихід з інституційної пастки: шляхи і перешкоди.

…князь вимагає, суддя чинить розправу за хабар,
вельможа виявляє свої забаганки, правдою крутить.
7.3. Міхей. Книги пророків. Святе письмо

Налітають рейдери в чорних масках, як чорти з преісподньої. Круки корупції докльовують Україну.
Ліна Костенко («Записки українського самашедшого»)

1. Загальне поняття інституційних пасток, їх види та механізм утворення

Становлення в Україні ринкової економіки супроводжувалось і супроводжується процесами, що часто не співвідносяться з прогнозованими результатами. Широкомасштабні інституційні зміни, започатковані у 90-х роках XX ст., нерідко приводили до серйозних неочікуваних наслідків, які відчутні, а почасти є домінантними й нині. «Саме реформи, націлені на кращі ліберальні цілі призвели до настільки суперечливих результатів, що це перетворило теоретичний парадокс у цілком реальну проблему. Відмова від планування зумовила не зростання виробництва, а його глибокий спад; … відмова від монополії на зовнішню торгівлю перетворилась на стихійне вивезення капіталу і природних ресурсів» [3, с. 79], «лібералізація цін породила суттєво більш швидке і тривале їх зростання, аніж прогнозувалося численними дослідниками» [2, с. 2], намагання стабілізувати ціни сформувало механізм неплатежів і переходу на бартерні взаємовідносини між підприємствами, реформування податкової системи призвело до появи і розвитку тіньової економіки, послаблення державного контролю за ресурсними потоками (що передбачалося як один з етапів у процесі становлення конкурентного середовища) викликало небувалу за масштабами корупцію, «всенародна» приватизація, замість сформувати ефективних приватних власників, призвела до поширення в економіці неефективної колективної форми власності – відкритих акціонерних товариств, які перебувають у власності працівників.

Практично усі перелічені метаморфози безпосередньо пов'язані з низкою інституційних змін як формального, так і неформального характеру і в

науковому обігу отримали назву «інституційних пасток». Зокрема В.М. Полтерович, який і запровадив цю категорію, говорить, що **інституційна пастка – це неефективна, проте стійка норма (інститут) економічних взаємовідносин** [2, с. 11].

У цьому визначенні потребує певного уточнення характеристика «неефективності», оскільки виникає певний парадокс: норма є неефективною, але її дотримуються і вона стає домінантною у взаємовідносинах економічних агентів (підприємств, фірм, домашніх господарств, некомерційних організацій і т.п.). Дійсно, можна говорити про те, що інституційна пастка є неефективною нормою, оскільки стримує довгостроковий ефективний розвиток економічної системи. Це по-перше. По-друге, руйнує етичні норми суспільства, породжуючи безвідповідальність і вседозволеність. Але, у короткостроковій перспективі можна говорити про відносну «ефективність» таких норм, оскільки в умовах, що склалися дозволяють економічним агентам досягати вищих результатів. Іншими словами, модель короткострокової поведінки економічних агентів не збігається з моделлю довгострокового економічного зростання. Цю розбіжність інколи називають «глобальною інституційною пасткою» (*життя «нинішнім днем»*) [11, с. 44]. Останню можна розглядати як деякий симбіоз низки інституційних пасток нижчого рівня.

Традиційно до інституційних пасток відносять **ухилення від податків, тіньову економіку, корупцію, неплатежі, бартер, рейдерство**. Їх виникнення є головною небезпекою у процесі здійснення інституційних змін. Основу механізму їх формування в економічній системі складають **ефект координації, ефект удосконалення (навчання), ефект поєднання, культурна інерція і лобіювання**.

Ефект координації полягає у тому, що чим послідовніше виконується норма всіма економічними агентами, тим більшої шкоди наноситься тими, хто ухиляється від неї. Іншими словами, координація дій економічних агентів знижує транзакційні витрати усіх, хто дотримується прийнятих норм, а ухиляння від неї стає невигідним [2, с. 9]. Те саме можна сказати й про норму, яка не виконується більшістю економічних агентів. При цьому, чим більшою є чисельність тих, хто не дотримується встановленої норми, тим нижчий рівень їхніх транзакційних витрат. Так, наприклад, якщо податкові ставки доволі високі, а система примусу щодо сплати податкових платежів є неефективною, то ухиляння від податків може бути вигідним для багатьох підприємств і фірм. При цьому, чим масовіший характер ухиляння від податків з боку суб'єктів господарювання, тим меншою для кожного з них є ймовірність наразитися на покарання. А відтак, нижчими будуть й транзак-ційні витрати, пов'язані з ухиляннням від сплати податків. Якщо ж економічний агент вирішить припинити практику ухиляння від податків і чесно їх сплачувати, то цілком ймовірною може бути ситуація, коли йому доведеться поміняти партнерів «через труднощі взаємодії з колишніми, що залишилися «у тіні» [4, с. 183].

Ефект удосконалення (навчання) проявляється у зниженні транзакційних витрат через дотримання (недотримання) економічними

агентами прийнятої норми, внаслідок удосконалення технології її реалізації. Так, скажімо, якщо сплата податків є нормою для всіх економічних агентів, то з часом покращуватиметься (удосконалю-ватиметься) технологія заповнення декларацій і здійснення платежу. Або ж у разі превалювання іншої норми – ухиляння від сплати податків – через ефект удосконалення цей процес ставатиме більш витонченим з боку платників податків («подвійна», «потрійна» бухгалтерія і т.п.) і отже, менш розпізнаваним податковими службами.

Або ж навпаки, «масове ухиляння від сплати податків призводить до виникнення відповідної системи обслуговування: з'являються розробники і консультанти, які створюють і впроваджують нові схеми ухиляння від податків» [2, с. 18]. Усе це є проявом ефекту удосконалення. Згодом він доповнюється ефектом поєднання через появу специфічних форм організації виробництва, спотворення звітності, взаємоузгодження з неплатежами, корупцією тощо.

Ефект поєднання відстежується у взаємодії нової норми з багатьма або й системою інших норм і правил. З часом спроба відмовитись від дотримання такої норми, зазвичай, призводить до певної послідовності інших інституційних змін формального і неформального характеру, оскільки вона виявляється вбудованою в систему інших норм і правил. Такі зміни пов'язані з додатковими витратами (витрати інституційної трансформації[1]), а отже, можуть бути невигідними (економічно неефективними).

Так, скажімо, для економічного агента вихід з тіньового сектору може бути пов'язаний з високими витратами інституційної трансформації. Приміром, зміна стратегії найму працівників та оплати їх праці, зміна партнерів або характеру співпраці з ними, зміна умов кредитування і т. п. Більшість підприємців не готові до таких змін і спричинених ними додаткових витрат. У такий спосіб відбувається подальше закріплення протизаконної норми.

Періодична повторюваність і тривалий характер дотримання норми перетворює її у стереотип поведінки. Відтак, у поведінці економічного агента простежується певна інерційність дій, а широке поширення норми серед більшості суб'єктів господарювання викликає ще один ефект – ефект культурної інерції.

Культурна інерція розглядається як небажання економічних агентів змінювати стереотипи поведінки (рутинна поведінка), які у минулому довели свою дієвість. Загальноприйнята норма виявляється настільки звичною і очікуваною, що відхід від неї сприймається порушенням загальновизнаного порядку.

Культурна інерція, як і попередньо розглянуті ефекти сприяє закріпленню норми у суспільних відносинах. У процесі закріплення норми транзакційні витрати і витрати інституційної трансформації змінюються у протилежних напрямах. Зниження транзакційних витрат супроводжується

[1] Витрати інституційної трансформації – видатки економічних агентів, зумовлені переходом від однієї норми (інституції) до іншої. Складовими елементами витрат інституційної трансформації є: 1) створення проекту трансформації; 2) лобіювання проекту; 3) створення і підтримка проміжних інститутів для реалізації проекту; 4) реалізація проекту; 5) адаптація системи до нової інституції [2, с. 7-8].

зростанням витрат інституційної трансформації і навпаки. При зміні норми витрати інституційної трансформації розподіляються між економічними агентами нерівномірно. Наслідком цього, а також культурної інерції і невизначеності величини витрат інституційної трансформації може бути виникнення групи протидії, що чинить перепони впроваджуваним нормам [2, с. 10]. «Фірми, яким вигідно дотримуватись неефективних норм і правил, утворюють групу лобіювання цих норм і правил» [5, с. 62]. Така інституційна інерційність є своєрідною захисною реакцією системи на впроваджувані інституційні зміни. Культурна інерція у такій системі призводитиме до того, що як позитивні, так і негативні зміни можуть супроводжуватися кумулятивним ефектом внаслідок закріплення порівняно неефективних інститутів. Останні, визначатимуть характер взаємовідносин економічних агентів, не дозволяючи створювати у таких взаємодіях сигнали щодо доцільності зміни існуючої ситуації [10, с. 58].

Так, наприклад, можна припустити, що за нинішніх вітчизняних економічних умов, помірне зростання видатків на зміцнення системи стягнення податків спричинятиме лише зростання витрат в системі ухиляння від податкових платежів. Це, безумовно, ще більше виснажуватиме економічних агентів. Не слід очікувати позитивного результату й від «незначного зниження податкового тиску: ті, хто не платив податків, не стане їх сплачувати, а ті, хто сплачував – знизять платежі» [2, с. 18].

Результатом дії ефектів координації, удосконалення, поєднання, культурної інерції і лобіювання є те, що для економічного агента дотримання діючих норм і правил є менш витратним, аніж перехід до нових альтернативних інституцій. Таким чином, дотримувані інституції влаштовують кожного економічного агента, оскільки до них причетні усі інші, система ж опиняється у рівновазі – інституційній пастці [5, с. 64].

Для подальшого з’ясування проблемних питань, пов’язаних із стійкими неефективними інституціями і функціонуванням підприємств, фірм та інших економічних агентів, розглянемо основні види інституційних пасток.

2. Підприємство як суб’єкт і об’єкт інституційних пасток

Для підприємства інституційна пастка виявляється у дуалістичній єдності: з одного боку вона виступає елементом зовнішнього інституційного середовища, а отже, підприємство виступає у ролі її об’єкта; з іншого – підприємство прямо чи побічно може розширювати інституційні засади такої пастки, виступаючи, таким чином, її суб’єктом. Спробуємо з’ясувати означені моменти, розглянувши класичні види інституційних пасток.

І. *Ухилення від податків*

Ухилення від податків можна розглядати як свідомі протизаконні дії платників податків, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про величину доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування [12, с. 587]. За різними оцінками в

Україні близько 30 % (голова Державної податкової служби України О.Клименко) [47], 28-39 % (Мінекономіки), 52,8 % (Ф.Шнайдер) [48, с.13], 70 % (закритий звіт) [47] економіки перебуває у тіні, а отже, і не оподатковується. Для зіставлення – у країнах Європи цей показник коливається в межах від 11 % (Великобританія, 2011) до 28,6 % (Естонія, 2011) [49]; за підрахунками Ф.Шнайдера від 8,1% і Швейцарії до 32,6% у Болгарії [50].

Одним з головних інституційних чинників ухилення від податків є нераціональна податкова політика держави. При цьому ухилення від податків виявляється більш ефективною поведінкою не лише з погляду окремого підприємства, але й суспільства в цілому. «Ухилення від податків отримує моральне оправдання» [2, с. 17]. Останні дослідження вказують на те, що рівень ухилення від податків залежить від низки чинників економічного, політичного, історичного та психологічного характеру. З огляду на вітчизняні реалії найбільш важливими серед них можна вважати такі: рівень податкового навантаження, складність у розрахунках податкових сум, ефективність і компетентність податкових органів, нераціональна структура податків, законослухняність платників податків, рівень довіри громадян до чинної влади щодо ефективного використання коштів, отриманих від податків, час, що затрачається платником на сплату податків та ін. Так, за даними групи організацій Світового банку Україна у 2011 р. займала 181 місце серед 183 країн за показниками умов сплати податків (зокрема, за кількістю податкових платежів – 183-є, за часом, що необхідно витрати на сплату податків – 174-е, за загальною податковою ставкою – 149-е місця [52]; у 2012 р. відповідно 183-є, 175-е і 152-е місця [53]). Це означає, що в Україні вибудована одна з найскладніших податкових систем. З цього приводу прикметним є те, що за кількістю сплачуваних податків Україна посіла перше місце – 135 видів податкових платежів. У найближчого сусіда Румунії їх лише 113 (див. додаток 1).

Наведений масив даних засвідчує розмаїття і відмінності інституційних підходів у формуванні податкових систем. З цього можна припустити, що рівень ухиляння від податків вищий у тих країнах, які перебувають у нижній частині таблиці і навпаки.

Як уже зазначалося, високі податкові ставки і недосконала система примусу сплати податків штовхає підприємства ухилятися від податків, оскільки такі дії для них є більш вигідними. Поширення цього явища серед значної кількості підприємств і фірм значно зменшує ймовірність їх виявлення, відтак – знижує можливі втрати для кожного неплатника. Це, у свою чергу, призводить до зростання масштабів ухилень від податкових платежів. Наступним етапом у ланцюжку поширення інституційної пастки є поява відповідної системи обслуговування ухиляння від податків: консультанти і розробники схем ухилення від податків, «податкові ями», фіктивні підприємницькі структури і т.п.

Сказане вище в основному стосується підприємств, фірм та інших економічних агентів з погляду об’єкта інституційної пастки. Підприємство як

суб'єкт ухилення від податків на формальному і неформальному рівнях створює і удосконалює інституційні засади ухиляння від податків. Це, значною мірою, обумовлює стійкість цієї інституційної пастки.

Можливості ухиляння від податків, як засвідчує така практика, є доволі широкими. Вони різні для різних податків і значною мірою залежать від механізму визначення платників, податкових ставок і об'єктів оподаткування. Загалом простежується така залежність [13, с. 262]:

– стосовно суб'єкта оподаткування зацікавленість в ухиленні від податку буде меншою, якщо платник податку і носій податкового тягаря не збігаються. Наприклад, при непрямих податках;

– по відношенні до ставок оподаткування важче ухилитись від податків, ставки для яких визначені у фіксованих сумах, а не у відсотках до обсягу у вартісному обчисленні; Так, скажімо, найлегше ухилятися від податків, процентні ставки яких диференційовані за різними групами товарів чи його платників, або ж є прогресивними залежно від величини доходу;

– стосовно об'єкта оподаткування важко ухилятись від податків, які визначаються на основі кількісних показників у фізичних одиницях виміру. І навпаки, легше ухилятись від податку, якщо його об'єкт визначається у вартісних одиницях. При чому, чим складнішим є механізм підрахунку вартості об'єкта, тим легше ухилятись від такого податку.

Аналізуючи у цьому руслі вітчизняну податкову систему, можна зауважити, що найважче ухилятись від сплати прямих податків, об'єктом оподаткування яких виступає рухоме чи нерухоме майно, земля, які неможливо приховати. Такими в Україні є податок з власників транспортних засобів, податок на землю, фіксований сільськогосподарський податок.

Щодо непрямих податків, то західні економісти вважають їх малопридатними для ухиляння від сплати. Українські реалії засвідчують дещо інші тенденції: підприємці, зазвичай, розглядають суми непрямих податків як власні доходи, а не як надбавку держави до ціни товару. Це спонукало їх винайти багато методів для зменшення податкових відрахувань. Насамперед, це стосується податку на додану вартість, ставки якого встановлені у відсотках до обсягів реалізації у вартісному вираженні. Це дає можливість за рахунок заниження обсягів реалізації або завищення обсягів купівлі скорочувати податкові відрахування. Дещо складніше ухилятися від непрямих податків, об'єкти оподаткування яких встановлені у фізичних одиницях виміру, а ставки – у фіксованих сумах й диференційовані за групами товарів. Наприклад, акцизний збір, мито на підакцизні товари. Ухилення відбувається шляхом видавання одного товару під виглядом іншого, але за умови, що ставки для них суттєво різняться, або ж приховуванням від легального обігу таких товарів через готівкові розрахунки, контрабанду і т.п.

Найчастіше вітчизняні підприємства ухиляються від сплати прибуткового податку. Це зумовлено тим, що для нього характерні усі три чинники несплати: платник податку і носій податкового тягаря збігаються в одному суб'єкті, ставки встановлені у відсотках до вартісних показників (прибутку), механізм

обчислення величини об'єкта оподаткування є доволі складним. Ухилення від прибуткового податку відбувається, в основному, за рахунок заниження суми прибутку підприємства.

Схожим є ухиляння від сплати зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та внесків на випадок безробіття, ставки платежів яких встановлені у відсотках до суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників. Підприємства, зацікавлені у зниженні такого навантаження, приховують реальний рівень заробітної плати своїх працівників, виплачуючи її значну частку у «конвертах».

Зрозуміло, є надзвичайно багато **методів ухилення від податків**, до того ж вони постійно удосконалюються і з'являються нові. І.А.Золотько [15] пропонує їх класифікувати за кількома ознаками:

1) ***напівлегальна (неофіційна) діяльність з виробництва товарів і надання послуг (тіньова економіка)***. Така діяльність передбачає повну або часткову несплату податкових платежів і зборів. Напівлегальна діяльність може провадитись у таких формах: нелегальне (приховане документально) виробництво товарів та надання послуг у межах легальної діяльності; заняття підприємницькою діяльністю без відповідної державної реєстрації; здійснення без ліцензії окремих видів діяльності, які підлягають ліцензуванню; імітація зупинення діяльності підприємства і т.п.;

2) ***приховування об'єктів оподаткування в межах легальної діяльності***. Цей метод ухилення від податків передбачає: приховування фактичних обсягів виручки; неподання податкових декларацій, або подання їх з перекручуванням; завищення валових витрат; заниження сум фактично виплаченої заробітної плати тощо.

Так, наприклад, серед способів приховування прибутку можна виділити кілька напрямків: а) *завищення в облікових і фінансових документах даних про матеріальні затрати*: завищення в накладних документах цін на прийнятий товар; включення у загальні витрати вартість матеріалів замовника; складання фіктивних документів на списання матеріальних цінностей для потреб виробництва; внесення в авансові звіти фіктивних витрат на відрядження; приховування реальної суми витрат на оплату праці; включення у вартість малоцінних і швидкозношуваних предметів частини вартості основних засобів; б) *заниження у первинних документах даних про загальний дохід*: заниження реалізаційної ціни товарів; заниження обсягів реалізації товарів і надання послуг; придбання і реалізація товарно-матеріальних цінностей за готівковий розрахунок («чорний нал»); оплата товаром («чорний бартер»); в) *приховування прибутку за змовою з керівниками інших підприємств, які користуються податковими пільгами*: фіктивна здача в оренду основних засобів підприємствам, які користуються податковими пільгами; перерахування прибутку на підприємство, яке має податкові пільги.

3) ***фальсифікація обліку*** передбачає ведення податкового обліку з порушенням норм чинного законодавства, в основі якого – перекручування

фактичного стану справ: «безфактурний продаж» або ж невідображення у податковому обліку окремих операцій, при якому товари фактично продаються, але їх продовжують облікувати на складах продавця; «фактура без продажу» – процес, протилежний до попереднього, за яким продаж відбувається лише в обліковій документації, а товар фактично залишається на складах продавця; включення підприємцем своїх особистих витрат у загальні витрати підприємства і т.п.;

4) ***маскування дійсних ситуацій іншими фіктивними юридичними ситуаціями***. Одним з найпоширеніших способів таких дій полягає у використанні документів, печаток, реквізитів неіснуючих юридичних і фізичних осіб з метою створення фіктивних документів, що підтверджують господарські операції. Серед інших способів: документальне оформлення оплати праці під видом участі у прибутках або відносин позики; оформлення операцій з продажу як дарунок; зазначення у статуті підприємства таких видів діяльності, для яких передбачені податкові пільги (виробництво і переробка сільськогосподарської продукції, ремонтно-будівельні роботи, роботи з благоустрою тощо), насправді ж здійснюється торгівельно-закупівельна і посередницька діяльність і т.п.

Ухилення від податкових платежів є одним з важливих чинників виникнення і поширення інших інституційних пасток – тіньової економіки і корупції.

II. *Тіньова економіка*

Тіньова економіка згідно з Е. Фейгом трактується як «економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту» [цитую за 18, с. 21]. Український науковець І. Мазур у своєму підході доповнює попереднє визначення характеризуючи тіньову економіку як «складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічних відносин» [19, с. 69].

Говорячи про тіньову економіку, слід звернути увагу на те, що в зарубіжній і вітчизняній науковій літературі немає чітких критерії ні щодо визначення тіньової економіки, ні щодо самої назви цього явища (підпільна економіка, вторинна економіка, економічна злочинність, чорна економіка, неконтрольована економіка, подвійна економіка, контрекономіка і т.п.). Очевидно, що «тіньова економіка» навіть у самих своїх назвах відображає сугубо національні особливості у підходах до цього поняття.

На сьогодні, як зазначалося вище рівень тінізації економіки за різними оцінками становить від 30 до 70% від офіційного ВВП. Тобто, за найскромнішими підрахунками державний бюджет України недоотримує понад 100 млрд. грн. [20]. Для зіставлення рівень тіньової економіки становив у 2011 р. в Австрії, Швейцарії – 7-8%, Великобританії – 11,0%, Ірландії – 12,8%,

Німеччині – 13,7%, Італії – 21,2%, Греція – 24,3, Естонії – 28,6%, Японії – 9,0%, США – 7,0% [49].

Що зумовлює такий високий рівень тіньової економіки в Україні? Вітчизняні науковці А.В. Базилюк та С.О. Коваленко пояснюють феномен тіньової економіки як «результат порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту, що трапилося внаслідок дерегуляції економіки й порушення на цій основі балансу інтересів, а також через недостатність або недосконаліть засобів ефективного контролю за чинними законодавством» [17, с. 18]. Показово, що елементи тіньової економіки формуються у звичайному середовищі за умов свідомого чи несвідомого сприяння з боку державних органів влади шляхом прийняття таких нормативних актів, які зрештою й забезпечують її існування. «У тому й справа, що неформальна (тіньова) економіка України не протистоїть формальній, а навіть існує у неї всередині, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних статусів господарюючих і керуючих суб'єктів. Інакше кажучи, в основі тіньових економічних відносин в Україні лежить можливість приватизувати будь-яке суспільне благо і використати його для тіньового обороту» [19, с. 69].

Таким чином, можна говорити, що «функціонування тіньової економіки завжди здійснюється при достатньо лояльному ставленні владних структур до неї» [17, с. 13-14]. Підтвердження цьому – в особливостях тіньової економіки: по-перше, вона виникає на тлі законодавчої неузгодженості або невідповідності нормативно-правового поля дії об'єктивних економічних законів, чи через брак контролю за виконанням чинного законодавства; по-друге, виникнення й поширення явища тіньової економіки вказує на терпимість держави до нього, що може бути наслідком викривлення державної політики щодо розвитку окремих галузей і виробництв, неузгодженості намірів і дій різних гілок влади, персональної зацікавленості у певних діях і т.п.; по-третє, тіньова економіка є засобом збагачення певного кола осіб шляхом обкрадання суспільства в основному за рахунок засобів фінансового забезпечення державного бюджету.

Розрізняють два види тіньової діяльності (див. мал. 1):

1) види діяльності, що дозволені законом але здійснюються з порушенням чинного законодавства:

– напівлегальна діяльність. Доходи від такої діяльності формуються у легальному секторі шляхом приховування частини виробленої продукції, наданих послуг, чи прибутку (*див. вище: методи ухилення від податків*);

– неформальна діяльність – діяльність яка реалізується через різні форми незареєстрованого підприємництва (посередництво, репетиторство, надання житла у найм, здійснення ремонтно-будівельних робіт, економічний туризм тощо);

2) діяльність, що заборонена законом: наркобізнес, рекет, фальсифікація продукції, виробництво і збут забороненої продукції і т.п.

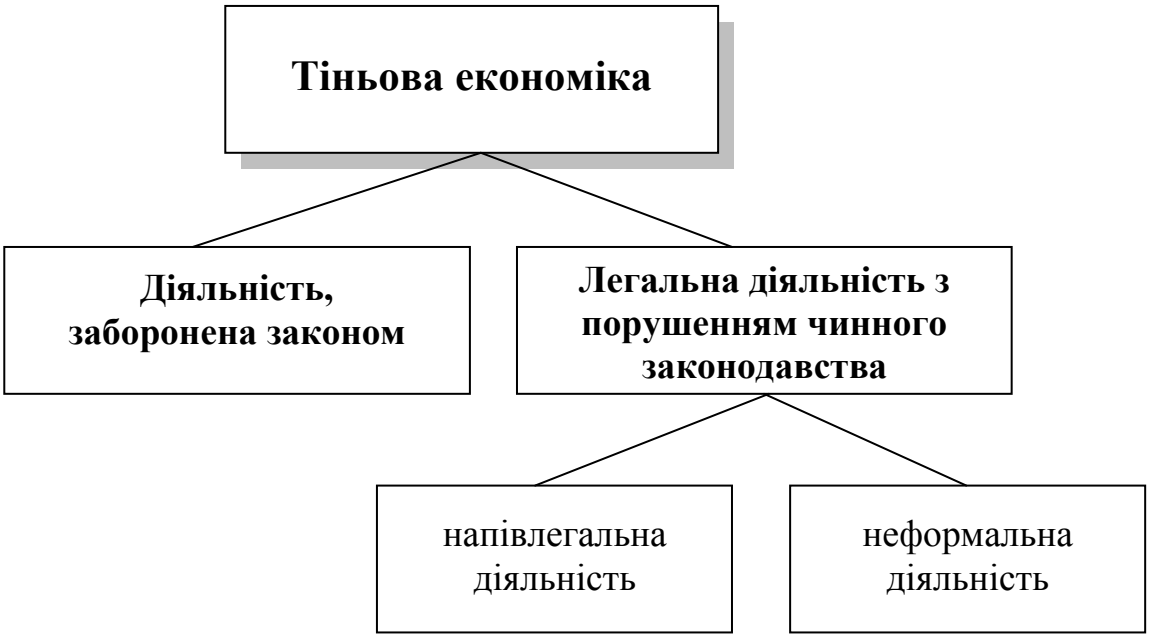


Рис. 1. Види тіньової економіки

Найзагальнішим чинником, який породжує тіньову економіку, є надмірне регулювання державою економічних (розподільних) відносин. У цьому контексті тіньова економіка постає не тільки і не стільки причиною, скільки наслідком деформацій у легальній економіці, тобто є «результатом порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу продукту» [17, с. 18]. «Бізнесменам зручніше бути в «тіні», оскільки «ціна легальності» – підпорядкування закону, набагато вища за «ціну позалегальності» – порушення чинного законодавства. Отже, нижчі або навіть відсутні транзакційні витрати спонукають бізнесменів здійснювати капіталізацію прибутку в Україні через тіньові механізми» [22, с. 81]. До цього їх спонукають високі податкові ставки і нерівномірність податкового навантаження, непрозорість і мінливість податкового законодавства, дискримінація суб'єктів господарської діяльності і втручання владних структур усіх рівнів у їх діяльність, корупція в органах влади і державного самоврядування.

А отже, можна констатувати, що тіньова економіка є своєрідним «природним» механізмом адаптації економічної системи до ущербної фінансово-економічної політики держави, яка дозволяє виправляти певні вади і недоречності існуючої моделі економічних відносин. Саме вона відіграє роль «подушки безпеки» для підприємців і населення. Неофіційна економіка швидше пристосовується до кризи і для багатьох українців стає єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя. Що стосується підприємців, то відхід у тінь з метою скорочення витрат – це його природна реакція на посилення податкового тиску, погіршення економічної ситуації в країні і втрату довіри до влади [20].

Вважається, що економічний спад у легальній економіці тісно пов'язаний із зростанням обсягів тіньової економіки, що досягається завдяки перевагам

останньої. Серед останніх можна виділити: більш сприятливий інвестиційний клімат; вищу прибутковість, завдяки якій відбувається швидка концентрація капіталу; більша мобільність тіньових структур – швидка реакція на встановлення нових правил через нові форми діяльності тощо.

Зміна ситуації на протилежну (детінізація економіки) вимагає низки взаємопов'язаних дій, першочерговими серед яких повинні бути заходи, спрямовані на підвищення ефективності легального сектора економіки: зниження податкового тиску та прозорість податкової системи, реформування системи оплати праці та соціального захисту, реальне відокремлення влади від бізнесу, подолання корупції у владних структурах. Тобто, інституційні перетворення повинні здійснюватись таким чином, щоб максимально враховувались інтереси суб'єктів господарювання в умовах, сприятливих для легальної економічної діяльності. Створення такого інституційного середовища в країні сприятиме детінізації економіки – тіньова діяльність стане невигідною.

III. *Корупція*

Згідно із Законом України «Про засади запобігання та протидії корупції» під поняттям **корупції** розуміють «використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей» [36].

Додаткова інформація

З латини слово корупція перекладається як «роз'їдати», «розламувати», «псувати». В судочинстві термін «корупція» почали використовувати на початку XX ст.; в Україні – з 1995 р. з прийняттям ЗУ «Про боротьбу з корупцією».

Засновник «Коза ностри» Лакі Лучано стверджував, що він наприкінці 20-х років XX ст. платив кожному другому поліцейському Нью-Йорка. Аль Капоне фінансував виборчу кампанію мера Чикаго. У «Коза нострі», у кожній мафіозній сім'ї є навіть спеціальна посада – «коррупперо» – це людина, котра безпосередньо займається зв'язками з органами влади [38, С. 5].

До 2010 р. згідно з вітчизняним законодавством корупційні дії вважалась лише адміністративним правопорушенням.

Як явище економічне і асоціальне, корупція виникає в процесі реалізації тіньових економічних відносин між посадовими особами та іншими суб'єктами (у т.ч. суб'єктами підприємницької діяльності) з метою задоволення особистих інтересів шляхом комерціалізації суспільних благ і цінностей [19, с. 70]. Н. Мак'явеллі висловлювався дещо лаконічніше, визначаючи корупцію як використання публічних можливостей у власних інтересах. Чи Тоффлерове: «політики частіше діють від свого імені, ніж в інтересах інших» [25, с. 61].

Згідно з дослідженнями Міжнародної правозахисної організація Transparency International та їхнього звіту «Барометр глобальної корупції – 2011» Україна за рівнем корупції посіла 152 місце серед 182 обстежених країн. Рівень корупції в Україні оцінили у 2,3 бали (за 10-ти бальною шкалою). Найближче до України за цим показником опинилися Таджикистан – 2,3 (152 місце) бала, Центрально Африканська республіка – 2,2 (154 місце), Конго – 2,2 (154 місце), Росія і Білорусь – по 2,4 бала (143 місце). Найнижчий рівень корупції у Новій Зеландії, Данії, Фінляндії, Швеції, Сінгапурі, Норвегії (9,5 – 9,0; відповідно 1-6 місця). Серед інших країн розподіл місць виглядає таким чином: Німеччина – 14 місце, Великобританія – 16, США – 24, Іспанія – 31, Польща – 41, Грузія – 64, Греція – 80, Болгарія – 86, Молдова – 112, Монголія, Казахстан – 120 місце [54].

Ретроспекція

За даними Міжнародної правозахисної організація Transparency International «Барометр глобальної корупції – 2009» Україна за рівнем корупції посіла останню сходинку серед 69 обстежених країн. Рівень корупції в Україні оцінили у 4,3 бали (за 5-ти бальною шкалою). Найближче до України за цим показником опинилися Боснія та Герцеговина – 4,2 бали, Хорватія – 4,1, Болгарія, Румунія – 4,0 бали. Найнижчий рівень корупції у Сінгапурі – 2,2, Данії – 2,4, Фінляндії – 2,5, Кувейті – 2,5 та Голландії – 2,6 [24, с. 28-29]..

За даними цієї ж організації найбільш корумпованими в Україні є державні установи – 28%, парламент – 25%, юстиція – 21%. Дещо менше корупція поширена у політичних партіях – 12%, бізнесі – 11%, мас-медіа – 2%. [24, с. 31]. Дійсно, «наймасштабніші корупційні процеси відбуваються, коли держава бере безпосередню участь у реалізації економічних проектів або підтримує той чи інший сектор економіки» [30, с. 30]. Наприклад, модернізація за рахунок держбюджету або під гарантії уряду, чи лобіювання інтересів окремих секторів економіки (у 2009 р. найпотужніше лобіювання інтересів спостерігалось для підприємств гірничо-металургійного та хімічного комплексів, виробників горілки, банківського сектору [див.: 41, с. 7]).

Механізм виникнення корупційної пастки дуже схожий на описані вище. В умовах неадекватності законодавства, нераціональній державній політиці, високій диференціації доходів корумпована система тимчасово може виявитися економічно більш ефективною, порівняно з безкорупційною. Постійно удосконалюючись, вона набуває ієрархічної структури, поєднується з іншими інституційними пастками. Корупційна система, виникаючи за межами легальних інститутів, може сприяти скороченню транзакційних витрат у контрактних відносинах, за умови, що втручання держави призводить до негативних екстерналій. Так, скажімо, «видатки зумовлені затримками, зволіканнями, порушенням умов, бюрократичною тяганиною та повільним винесенням ухвали» можуть бути поменшені через хабар як засіб «прискорення операції» [25, с. 476]. При цьому закономірним є те, що «отримані нечесним шляхом прибутки, а й усі бариші почасти (іноді поважною мірою) визначені радше владою, ніж ефективністю» [там само, с. 51]. У цьому контексті підприємство виступає як об’єкт корупції. Значення влади для діяльності

підприємства стає все вагомішим – влада «часто впливає на рівень прибутку потужніше, ніж дешева робоча сила, нові технології або раціональний економічний розрахунок. Бізнесові організації в усіх справах – від баталій за бюджетні асигнації до формування бюрократичної ієрархії – дедалі частіше керуються імперативами влади. Швидке примноження конфліктів довкола просування товарів і послуг, довкола наймання, передислокації заводів, запровадження новітніх машин чи виробів, довкола трансфертних вимог до ціноутворення, звітності, обліку видатків та визначення стандартів фінансової звітності» [там само, с. 52] – усе це далеко не повний перелік тих аспектів, вирішуючи які за допомогою корупційних схем підприємство виявляє себе як суб'єкт корупції.

У кінцевому підсумку така ситуація забезпечує ще більшу стійкість корупційної системи, відтак – погіршення інституційної рівноваги. Для економічної системи це виявляється, перш за все, у

– поширенні тіньового сектора економіки, а отже, і скороченні надходжень до державного бюджету;

– неефективному розподілі ресурсів, що перешкоджає реалізації урядових програм і призводить до підвищення транзакційних витрат у підприємництві;

– порушенні конкурентних механізмів ринку, дискримінації учасників ринкових відносин, через створення нерівноправних умов функціонування суб'єктів господарювання;

– підвищенні кінцевої ціни продукції і послуг через «корупційні витрати». Ціни на споживчі товари та продукти харчування могли б бути на 30-40% нижчими, якби не «тіньові податки», які сплачуються суб'єктами тіньової діяльності «охороні», контрольним органам та ін. [17, с. 23];

– погіршенні інвестиційного клімату та уповільненні економічного зростання. Корупція завдає значної шкоди підприємницькій діяльності, особливо в інноваційній сфері, яка потребує безпосереднього інтенсивного державного обслуговування через надання ліцензій, патентного захисту, пільгового кредитування і т.п.;

– посиленні поляризації суспільства за рівнем доходів. Різке збагачення хабарників, почасти їх клієнтів за рахунок усіх інших членів суспільства;

– зміщенні політичних акцентів із загальнонаціонального розвитку на забезпечення владарювання корупційних угруповань;

– породженні «подвійної свідомості» як наслідок розмежування оголошених і реальних цінностей. Результатом цього стає правовий нігілізм і зниження рівня довіри громадян до влади.

Сьогодні проблема подолання корупції в Україні стоїть дуже гостро, а шляхи її вирішення можуть бути надзвичайно різноманітними. І тут не можна не погодитися з В.Ойкеном, який слушно вважає, що економічна політика має бути спрямована не проти зловживань існуючих владних структур, а

безпосередньо проти виникнення таких взагалі [цитую за 42, с. 427]. Так, наприклад, у Китаї різко знизився рівень корупції після запровадження смертної кари за такі дії. Донедавна висококорумпований Сінгапур перетворився на країну з найнижчим рівнем корупції [див. 24] через спрощення процедур прийняття рішень, усунення різночитань у законодавчих актах та прийняття зрозумілих і простих правил, включаючи відміну дозволів і ліцензування, запровадивши суворе покарання за корупційні дії, «очистивши» чиновницький апарат та різко підвищивши заробітну плату чиновників до рівня топ-менеджерів транснаціональних компаній, і т. ін.

IV. *Неплатежі*

Проблема неплатежів на вітчизняних підприємствах найбільш гостро постала на початку 90-х років XX ст. у зв'язку з лібералізацією цін. Остання вважалася однієї із засадничих умов переходу економіки України на ринкові умови господарювання. Інфляційний стрибок, що за своїми темпами сягав гіперінфляції, дуже швидко позбавив підприємства засобів на його рахунках. В одну мить підприємства стали неплатоспроможними. Почали масово виникати запізнення платежів по транзакціях. Ситуацію не рятувала й кредитна система, яка працювала доволі хаотично. До того ж у законодавстві не було прописано ні закону про банкрутство, ні санаційних механізмів. У розвинених країнах виникнення подібної ситуації, зазвичай, попереджається завдяки ефективним інститутам кредитування і механізмам присилування до платежів через процедуру банкрутства і санації підприємств.

Якщо одне підприємство не платить своїм постачальникам, це відбивається на платоспроможності останніх і може стати причиною «лавини неплатежів» [2, с. 16]. Саме такий сценарій самореалізувався на Україні, наслідки якого відчутні й до сьогодні (див. табл. 1 і табл. 2). На більшості підприємств, під дією фундаментальних і організаційних чинників неплатежів, переналаштувалися на те, що не вимагали від своїх споживачів повної оплати своєї продукції. Але при цьому й вони самі можуть лише частково оплачувати ресурси, отримувані від постачальників. У цих умовах припинення поставок неоплачуваних ресурсів було недоцільним, оскільки підприємство могло би повністю втрати своїх споживачів, а невдовзі припинити існування. Це б уже загрожувало поширенням «ланцюгової реакції» між підприємствами. Так, припинення діяльності одного підприємства з вертикально інтегрованим процесом зумовлює зупинку тих підприємств-споживачів, що знаходяться на інших стадіях виробничого циклу, для яких втрата продукції, що є вхідним матеріалом означає зупинення виробництва. Як наслідок – у господарських відносинах підприємств з'явилася й почала домінувати неписана норма: «Не можеш – не плати, але й від інших сплати не вимагай». Таким чином, сформувався і спрацював ефект координації, який, до того ж, забезпечив стійкість механізму неплатежів. Поєднання останнього з бартером та ухиленням від податків тільки посилило його стійкість. І хоча у 1992 р. в

Україні було прийнято Закон «Про банкрутство», застосування його норм повністю блокувалося масовістю неплатежів з боку підприємств.

Таблиця 1

Частка збиткових підприємств в Україні, %

Рік	**1997**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
Всього	53	56	37,7	38,2	38,8	37,1	34,8	34,2	33,5	32,5	37,2	39,9	41,0
у т.ч. в промисло-вості	45	52	42,2	41,1	41,8	39,9	37,5	36,5	34,7	33,4	39,1 (38,9)	40,7 (40,3)	41,3

Таблиця 2

Дебіторська заборгованість в структурі оборотних коштів України, %

1995	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
28,3	62,1	67,1	65,9	68,5	69,5	67,8	64,9	60,2	59,3	59,2	61,4	64,3	

V. *Бартер*

Бартером є пряма безгрошова система обміну товарами і послугами між підприємствами. Вважається, що такий натуральний обмін виникає в нестабільних економічних системах зі слаборозвиненими товарними відносинами, високими темпами інфляції та дефіцитом як власної, так і іноземної валют. Фактично, «бартер виконує роль застави по операціях. Заборгованість відображає досить м'які бюджетні обмеження і часто виступає як засіб торговельного кредиту. Бартер і заборгованість співіснують у ризиковому середовищі, де правові важелі, що забезпечують виконання контрактів, є слабкими, а ринок капіталу – нерозвинутим. Вони також слугують засобом для ухилення від сплати податків, особливо при податковій системі, в основі якої ще й досі значною мірою лежать готівкові гроші» [26, с. 169].

Суть бартеру як економічного явища легко пояснюється з погляду транзакційних витрат. Зазвичай транзакційні витрати бартеру суттєво переважають витрати грошових транзакцій, що робить бартер невигідним. Проте, зі зростанням темпів інфляції зберігання грошей призводить до збільшення їх втрат. Знизити ці втрати можна шляхом пришвидшення їх обігу, але при цьому зростатимуть транзакційні витрати на здійснення економічних оборудок. З певного моменту транзакційні витрати грошового обміну можуть досить швидко зростати, якщо фінансова система не справлятиметься зі збільшенням обсягів транзакційної активності. Така економічна ситуація була характерною для України на початку 90-х років XX ст. Банківська система, перебуваючи у зародковому стані, суттєво гальмувала розрахунки за

транзакціями, які у цей час могли тривати від кількох тижнів до кількох місяців. Інколи вигіднішою була доставка готівки літаком у мішках, аніж перерахунок її з одного розрахункового рахунку на інший. Невдовзі керівництво ряду підприємств зауважує, що транзакційні витрати бартеру значно нижчі від транзакційних витрат при грошовому обміні. Підприємства починають надавати перевагу бартерним відносинам. При цьому, чим більше підприємств вдавалося до бартеру, тим нижчими були транзакційні витрати таких операцій, оскільки легше було знайти партнера для побудови бартерного ланцюжка (ефект координації). З часом транзакційні витрати бартеру продовжували знижуватись в наслідок ефекту навчання: підприємства навчилися вибудовувати довгі ланцюжки бартерних обмінів. «Таким чином, передумови для бартеру були створені завдяки зміні фундаментальних чинників – темпу інфляції і ризику неплатежів, що спричинило різку зміну співвідношення між транзакційними витратами грошового обміну і бартеру» [2, с. 14]. Нова норма зумовила появу й нових структур – бартерних посередників. До того ж вона виявилась зручним інструментом ухилення від податків. У цих процесах відстежується ефект поєднання.

В останній чверті 90-х років XX ст., незважаючи на суттєве удосконалення технології грошового обміну та зниження темпів інфляції, частка бартерних операцій залишалася доволі високою. Так, за даними 1997 р. частка бартеру в загальному обсязі реалізованої продукції промисловості Україні становила 42,4%, в сільському господарстві – понад 50%, в оплаті праці – 6% [27, с. 176]. Бартерна поведінка підприємств підтримувалась ефектом координації, а її стійкість забезпечувалась ефектами навчання, поєднання і культурної інерції. У той час будь-яке підприємство, що вирішило вийти з системи бартеру, наражалося на високі витрати інституційної трансформації. Це стосувалося як розриву усталених зв’язків з партнерами, пошуку нових, так і готовності перебувати під пильним контролем податкових органів. В цих умовах різкі законодавчі санкції за бартер могли б призвести до тимчасового спаду виробництва, а для бартерних посередників – втрата частини доходу. І одні, і другі не були зацікавлені у припинені бартеру, залишаючись прихильниками цієї норми товарних відносин.

На сьогодні в Україні частку бартерних транзакцій між підприємствами вдалось значно скоротити. Низка послідовно прийнятих законодавчих і нормативних актів суттєво обмежують бартерні транзакції. Змінився і їх характер. Зокрема, свого часу передбачалося, що на кінець 2009 р. обсяг бартерних угод в Україні сягне 5–10% товарообігу, а це приблизно 40–80 млрд. грн. До того ж бартер продовжує існувати, але користується попитом лише у вузькому колі. Зараз він найпоширеніший у будівельному секторі (40–50%), транспортні, лізингових компаніях (10–15%) і медіахолдингах (7%) [28, с. 26].
Поряд з цим сьогодні можна говорити й про інші, протилежні тенденції, зокрема електронний бартер, що сьогодні набирає обертів.

VI. *Рейдерство*

…груба сила завше була частиною
економіки – більшою, ніж нам хотілося б.

Е.Тоффлер [25, с. 56]

Під поняттям **рейдерства** розуміють як звичайне і цілком законне поглинання підприємств проти волі їх власників чи керівників, так і силове їх захоплення з метою зміни власника. Іншими словами рейдерство – це вилучення майна здебільшого на законних підставах, в основі виникнення яких лежать прогалини у законі або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо).

На сьогодні в Україні редейдерські дії набули системного характеру. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг поглинань і злиття становить коло 3 млрд. дол. З низ приблизно 70% мають яскраво виражений рейдерський характер. Симптоматично те, що до схем протиправного привласнення підприємств широко залучаються державні та правоохоронні органи, державна виконавча служба, суди [22, с. 80]. За словами директора Антирейдерського союзу підприємців України А.Семидідька у 2008 р. кількість захоплень досягала 2,5 тисяч випадків [32]. Сьогодні в Україні діє 30-50 спеціалізованих рейдерський груп, рентабельність діяльності яких сягає кількасот відсотків, а результативність – майже 90% [22, с. 80]. Серед таких груп багато й іноземних (російських, казахських та ін.). Як наслідок ефекту удосконалення, рейдери діють останнім часом все витонченіше. «Якщо раніше за рейдерськими діями простежувалася якась одна компанія, то зараз все набагато складніше. Сьогодні юридичне забезпечення рейдерських атак забезпечують одні компанії, силові дії – інша структура, судову підтримку забезпечує третя структура» [31].

Залежно від характеру і особливостей рейдерства можна виділити таких три його основних види:

– «біле рейдерство» будує свої дії виключно на законних підставах, використовуючи законодавчі прогалини та прогалини у статуті підприємства, організовує скупку акцій чи боргів підприємства, намагається тимчасово погіршити його економічний і фінансовий стан, здешевивши його акції і т.п.;

– «сіре рейдерство» балансує на грані закону, часто порушуючи його. Для цього виду рейдерства характерним є використання сфабрикованих документів, подвійного реєстру, незаконних зборів акціонерів. Не обходиться воно й без корумпування суддів.

– «чорне рейдерство» як і «сіре» вдається до використання сфальсифікованих документів, але порівняно більше уваги надає підкупу чиновників різних адміністрацій, міністерств, правоохоронних органів, суддів. Однак, попри корупційні, незаконні і неправосудні рішення, прикметною

ознакою «чорного рейдерства» є обов'язкове застосування насильницьких методів для реального втілення своїх рішень [29, с. 54].

Рейдерство в останніх двох його видах є негативним економіко-правовим явищем, боротьба з проявами якого необхідна на всіх рівнях. У той же час «біле рейдерство» є економічно обґрунтованим і корисним для економіки поглинанням, що дозволяє викорінювати неефективне, некомпетентне і слабке керівництво.

В Україні для боротьби з незаконним рейдерством створена Міжвідомча комісія з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств при КМУ. Інша структура – Антирейдерський союз підприємств України, що створений у 2007р., як не дивно, користується подвійною славою – антирейдера і рейдера [33]. У квітні 2010 р. вступив у силу Закон України «Про акціонерні товариства». Низка його положень «прикриває багато законодавчих прогалин, якими користувалися рейдери, вибудовуючи схеми захоплень та/або блокуючи приватизацію підприємств» [34, с. 32].

Але, попри усе це, сьогодні питання протистояння рейдерству найбільшою мірою лежить в інституційній площині самого підприємства.

Зі сказаного вище напрошується дещо невтішний висновок: українська економіка – суцільний ланцюжок інституційних пасток.

3. Вихід з інституційної пастки: шляхи і перешкоди

> Звільнення економіки від бездарного і завжди деструктивного впливу бюрократії є вирішальним кроком до відродження в народі моральних принципів, що ґрунтуються на визнанні свободи і відповідальності кожного.
>
> Людвіґ Ергард

Вихід з інституційної пастки чи її подолання пов'язані з надзвичайно високими витратами інституційної трансформації, що часто є стримуючим фактором у серйозних інституційних перетвореннях, продовжуючи у такий спосіб тривале існування неефективної норми. До того ж, як бачимо, «вихід з інституційної пастки може стримуватися таким силами як держава, впливові групи інтересів і т.д.» [11, с. 44].

Подолання сил інституційної пастки на рівні підприємства, фірми чи будь-якого іншого економічного агента є процесом доволі складним і неоднозначним. Він повинен безпосередньо вписуватись у відповідні інституційні зміни, що реалізуються на макроекономічному рівні і бути доволі мотивованим. В рамках піднятого питання можна розглядати два варіанти виходу з інституційної пастки: еволюційний і революційний.

Еволюційний сценарій не передбачає будь-яких активних дій. При цьому умови виходу формуються самою економічною системою. Йдеться про

те, що неефективний інститут сам повинен поступово зникнути. Наприклад, завдяки швидкому економічному зростанню, чи, навпаки, системній кризі. Настання критичного моменту відбувається тоді, коли транзакційні витрати функціонування інституційної пастки перевищать витрати інституційної трансформації в процесі відміни старих норм і запровадження нових. Визначальними при цьому є нижчий рівень витрат, зумовлених адаптацією нового інституту в зіставленні з витратами функціонування старої неефективної норми. Такий спосіб ліквідації інституційних пасток може бути цілком типовим. Єдиним його серйозним недоліком є те, що для реалізації потрібен тривалий час. Не перебільшуючи, можна стверджувати, що сьогодні українська економіка починає рухатися саме еволюційним шляхом розвитку. Повільно, проте поступово формується нова система цінностей, яка не передбачає наявності таких анахронізмів як корупція, тіньова економіка, ухилення від податків, неплатежі, бартер тощо. Зважаючи на високий рівень культурної інерції в українському суспільстві, складно прогнозувати остаточний занепад старої системи цінностей. «Треба, проте, бути терплячим, бо мине ще 15-20 років, аж поки ми очистимося від усіх наших інституційних хвороб, змінимо суспільний лад, станемо на впевнений шлях розвитку, ввійдемо до групи країн, які можуть собою пишатися» [1, с. 8].

Революційний шлях виходу з інституційної пастки передбачає насильну ліквідацію і заміну неефективних норм внаслідок здійснення реформ. У їх основі – зміна культурних цінностей суспільства. Реформаторський сценарій передбачає відносно швидкий централізований злам державою чи від її імені окремими групами інтересів старих інституцій, разом з якими зникнуть характерні для них інституційні пастки. Зважаючи на масштаби поширення тінізації економіки, корупції, неплатежів і т.п. можна прогнозувати, що і такий сценарій може бути реалізований в Україні у тій чи іншій формі. Проте, якщо впроваджувані інституційні зміни стосуватимуться перерозподілу власності, зачіпаючи інтереси більшості соціальних груп, то вони проходитимуть повільно, наштовхуючись на опір тих, чиї інтереси ущемляються. Це породжуватиме ріст витрат інституційної трансформації, які у цьому контексті можна назвати ***витратами виходу з інституційної пастки***. Серед них: витрати, пов'язані із встановленням нової норми; витрати на подолання культурної інерції; витрати на подолання механізму лобіювання старої норми; витрати на адаптацію нової норми до існуючого інституційного середовища; витрати на створення супутніх норм, без яких функціонування нової норми буде неефективним [11, с. 45].

Результативність подолання інституційних пасток шляхом реформ залежить від двох груп чинників: від початкових умов і політики реформ. У свою чергу початкові умови формуються під впливом 1) *соціокультурних характеристик:* поваги до закону і влади; сили і спрямованості мотивації; конфігурації цінностей; ступеня взаємодовіри у суспільстві; рівня освіченості і міри розуміння навколишнього світу;

2) *ступеня порушення рівноваги в економіці* (величини відхилень фактичних економічних параметрів від їх параметрів у стані ефективної рівноваги): частки приватного сектора і вільних цін; рівня диференціації доходів в суспільстві; рівня експлуатації праці тощо;

3) *якості інститутів*: стабільності законодавства; ефективності примусу у виконанні законів; результативності роботи органів влади; рівня злочинності і т.п.;

4) *наявності ресурсів*: наявності природних ресурсів; рівня добробуту; кліматичних характеристик тощо [16].

Повнота охоплення картини початкових умов буде неповною, якщо до неї не додати декілька важливих елементів. З одного боку, це зумовлено тим фактом, що будь-які масштабні реформи, зазвичай, стосуються й системи цінностей суспільства, пропонуючи перехід на нову. Різниця у здійснюваних реформах полягає лише у масштабах розбіжностей між старою і новою системами цінностей. У практичному аспекті проблема переходу від однієї системи цінностей до іншої полягає у тому, що вона розтягнута у часі, протягом якого відбувається дисипація старих і формування нових цінностей. До того ж ці процеси несинхронізовані у часі. Так, старі цінності можуть бути знищені, а нові ще не сформовані. Виникає тимчасовий ціннісний вакуум, що може дезорієнтувати особу, скажімо, стосовно своїх устремлінь. Тривалість такого стану і успішність його проходження значною мірою залежить від початкових суспільних соціокультурних характеристик. Затягування у часі ціннісного вакууму може супроводжуватися специфічною реакцією особи, наприклад, активізацією імітаційної стратегії. Це означає, що більшість економічних суб'єктів, повною мірою не розуміючи існуючої ситуації, починають орієнтуватися на найуспішніших осіб суспільства, копіюючи їхню поведінку і розраховуючи на аналогічний успіх. Щось подібне можна сказати про підприємства та фірми, які, не перебуваючи у числі лідерів щодо нововведень, долучаються до них, придбавши патент чи ліцензію у фірми-піонера або ж вдаючись до промислового шпіонажу.

У процесі еволюційних змін економічні суб'єкти реалізовують свої оптимізаційні стратегії, які базуються на власній системі цінностей. Тоді як період революційних реформаторських змін підштовхує до імітаційних стратегій, тобто такої економічної поведінки, що базується на «чужій», часто незрозумілій самим суб'єктам системі цінностей. При чому, чим вищий рівень культури в суспільстві, тим швидше початкова система цінностей підкориговується в напрямку ефективного розвитку, а непродумані і неосмислені імітаційні моделі рідко набувають масового характеру. І навпаки, при низькому загальнокультурному рівні суспільства імітаційні стратегії (стратегії примітивного наслідування) перетворюються на норму поведінки. До того ж, якщо такі норми поведінки базуються на невірних чи спотворених системах цінностей, то це може мати вкрай негативний вплив на розвиток соціальної і економічної систем суспільства.

Яскравим прикладом реалізації імітаційної стратегії є придбання дорогих автомобілів представницького класу особами із середнім рівнем достатку (*разом із сім'ями вони часто проживають в однокімнатних квартирах*). Адже такий автомобіль є символом успіху (нова цінність), і його необхідно придбати, не зважаючи ні на що. У цьому прикладі спостерігається підміна істинних цінностей цінностями символічними, надуманими, а то й фальшивими. В основі такої імітаційної стратегії – примітивізм особистості.

Роль культурного чинника є надзвичайно важливою в процесі здійснення реформ. «Нестача культурного потенціалу населення у передреформенний період призводить до того, що у час реформ виникають різні неефективні інститути або як їх називають інституційні пастки… Надалі, вже навіть після завершення реформ, неефективний інститут, що виник сам починає руйнувати соціокультурний потенціал населення, чим усугубляє і без того важкий стан та гальмує соціально-економічний розвиток країни. Отож, якщо до початку реформ культурний рівень суспільства не досягає певної критичної величини, при якій блокується можливість виникнення інституційних пасток, то надалі розпочинається масштабна руйнація його культурного потенціалу. Словом, нестача культури на початку реформ при несприятливих обставинах зумовлює пригнічення її залишків на наступних витках розвитку» [16]. Виникає, щось на зразок замкнутого кола.

Отож, підсумовуючи, слід звернути увагу на суперечність, яка часто виникає в процесі радикальних інституційних змін, спрямованих на подолання інституційних пасток. Кардинальні зміни формальних інститутів зіштовхуються з неформальними нормами і правилами, які у короткостроковому періоді не піддаються суттєвим змінам. «Конфлікт інститутів у цьому контексті відображає діалектичне протиріччя суб'єктивного і об'єктивного розвитку суспільства і економіки, меж можливостей суб'єктивних рішень і дій макроекономічної політики в рамках інституційних обмежень» [5, с. 65]. І чим глибші і рішучіші формальні зміни, тим вища ймовірність виникнення нових інституційних пасток.

Замість висновку: «Ви справді вважаєте, ніби ми хочемо, щоб ці закони виконувалися? Ми хочемо, щоб їх порушували! Неможливо управляти невинуватими людьми. Єдина влада, яку має будь-який уряд, – це право застосовувати жорсткі заходи до злочинців. Що ж, коли злочинців не вистачає, їх створюють. Стільки речей оголошується кримінальними, що стає неможливо жити, не порушуючи законів... Але достатньо видати закони, які неможливо виконати, втілити в життя, об'єктивно трактувати, – і ви створюєте державу порушників законів і наживаєтеся на їхній винуватості» (Айн Ренд).

Використана література

1. Мосейчук В. Нова національна ідея: «Україна – найкраща країна Європи» // PostПоступ. – 2007. – № 13. – С.7−8.

2. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – М.: ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37 с.

3. Олейник А. «Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 79−94.

4. Ляшенко В.І. Інституційні пастки перехідної економіки // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2005. – Випуск 89-1. – С. 178−184.

5. Ющенко Н.К., Чаусовская Е.А. Институциональные ловушки в переходной экономике // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. – Випуск 103-2. – С. 60−66.

6. Зайцев І. Веселий рейдер // Контракти. – 2007. – № 6. – С. 66.

7. Зайцев І. Бій з тінню // Контракти. – 2007. – № 13. – С. 60−63.

8. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.

9. Полтерович В.М. На пути к новой теории реформ. – М.: ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999 // [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.cemi.rssi.ru.

10. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональная инерция и развитие российской системы образования // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 55−63.

11. Бренделева Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 42−47.

12. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.

13. Нашкерська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків // Науковий вісник. Збірник науково-технічних праць національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258−263.

14. Система оподаткування у світі: звіт 2008 // [Електронний ресурс]. – Доступний з http://rate1.com.ua/uk/archive/1141/systemy-opodatkuvannya.

15. Золотько І.А. Податкова система: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

16. Балацкий Е. Институциональные конфликты в сфере высшего образования // Научно-просветительский журнал «Скепсис». [Електронний ресурс]. – Доступний з http://scepsis.ru/library/id_1257.html.

17. Базилюк А.В., Коваленко С.О. Тіньова економіка в Україні: Монографія. – К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.

18. Попович В.М. Тіньова економіка: Монографія. – К.: Правові джерела, 1998. – 448 с.

19. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–74.

20. Давиденко Б. Экономика: в тени 36% // Дело від 27.10.2009. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://delo.ua.

21. Федяшин А. «Теневая экономика» Европы: здравствуй, кризис! // [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.classs.ru/stati.

22. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76–83.

23. Закон України «Про боротьбу з корупцією» // ВВР. – 1995. – № 34. – Ст. 266.

24. Global corruption barometer - 2009 // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.transparency.org.

25. Тоффлер Е. Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила. Пер. з англ. Н.Бурдукової. – К.: Вид-во «АКТА», 2003. – 688 с.

26. Дюшен Ж., Папафіліппу А., Сєкарєв С. Монетизація та грошова емісії в Україні // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.case.ukraine.kiev.ua.

27. Жиляєв І. Демонетизація української економіки та обриси нової економічної політики // [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.c-e-d.info/img/pdf/Utt_174_181_ukr.pdf.

28. Руденко В. Усе поміняти // Контракти. – 2009. – № 47. – С. 26.

29. Кабілу А.М. Рейдерство и враждебные поглощения: сущность, виды, методы защиты // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 53–58.

30. Скрипник А., Вдовиченко А. Детермінанти корупції в Україні // економіка україни. – 2009. – № 4. – С. 29–43.

31. Антирейдерський союз підприємців стурбований активізацією казахських рейдерских структур в Україні // Новини України від 9липня 2009 р.: [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://ua.proua.com.

32. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорди // Новинар. [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://novynar.com.ua/business/59447.

33. Рейтинг найбільш активних рейдерів очолив Антирейдерський союз // Хрещатик від 24.09.2009 р.: [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3442/news/1253785282.html.

34. Бережанський А. Товариство в законі // Контракти. – 2008. – № 39. – С. 32.

35. Закон України «Про акціонерні товариства» // ВВР. – 2008. – № 50-51. – Ст. 384.

36. Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» // ВВР. – 2009. – № 45. – Ст. 691.

37. Скрипник А., Вдовиченко А. Детермінанти корупції в Україні // Економіка україни. – 2009. – № 4. – С. 29–43.

38. Боднар Н. Корупція: слова на вітер! // Експрес. – 2005. – № 108. – С. 5, 9.

39. Щербак В. Податок працює на… глобалізацію // Економіка України. – 2005. – № 11. – С. 46–54.

40. Щербина Ю. Через два тижні в Україні з'явиться 4 млн. корупціонерів / Ю. Щербина // Коментарі. – 2009. – № 48. – С. 5.

41. Пода В. Тор-5 лобістських ініціатив-2009 / В. Пода // Коментарі. – 2009. – № 48. – С. 7.

42. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М. : Прогресс, 1995. – 496 с.

43. Вашків О.П. Адміністрування процесів функціонування підприємств та інституційні пастки / О.П. Вашків // Матеріали І-ої науково-практичної конференції «Ділове та державне адміністрування». – Луганськ-Слов'янськ, 2011. – С. 215–220.

44. Вашків О.П. Ухилення від податків як інституційна пастка: причини і механізм виникнення / О.П. Вашків, А.К. Пода // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Україна в умовах глобальної конкуренції: стратегія випереджаючого розвитку». – Донецьк : ДРУК-ІНФО, 2010. – С. 414–416.

45. Вашків О.П. Підприємство як суб'єкт і об'єкт інституційної пастки / О.П. Вашків, А.К. Пода // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 4. – С. 98–110.

46. Вашків О.П. Інституційні пастки в адмініструванні процесів функціонування підприємств / О.П. Вашків // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля : науковий журнал. – Луганськ, 2011. – № 3 (157). – Ч. 2. – С. 45–49.

47. Голова податкової: У тіні сьогодні близько 30% економіки // Дзеркало тижня, 13 лютого 2012 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://news.dt.ua/ECONOMICS/.

48. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов, М.І. Флейчук, Ю.І Прилипко та ін. – К. : НІСД, 2011. – 31 с.

49. Рачинський С. Тіньова економіка Європи / Сергій Рачинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://news.finance.ua.

50. Mallet V. Europe: Hidden economy / Victor Mallet, Guy Dinmore // The Financial Times, 08.06.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.ft.com/.

51. Рейтинг экономик 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://russian.doingbusiness.org/rankings

52. Paying Taxes 2011. The global picture [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.pwc.com/payingtaxes

53. Rankings by ease of paying taxes for economies around the world [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.pwc.com.

54. Corruption perceptions index 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : http://www.transparency.org/.

ГЛОСАРІЙ

адаптивність – властивість системи зберігати свою ідентичність в умовах змін зовнішнього середовища тощо

бартер – пряма безгрошова система обміну товарами і послугами між підприємствами

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

джерело інституційної зміни – зміна відносних цін та уподобань

добровільні контракти визначають умови вільного обміну, що базується на специфікованих правах власності та на певних правилах, що не допускають привласнення благ без згоди їхнього власника

еволюційна інституційна зміна відбувається поступово і означає, що суб'єкти-учасники обміну переглядають контракт, метою якого є отримання певної частки прибутку хоча б однією стороною

економічна культура поєднує в собі економічні цінності (знання і навички, способи і форми господарювання) і стереотипи поведінки суб'єктів економічної діяльності; **економічну культуру** на рівні підприємства можна охарактеризувати як сукупність формальних і неформальних процедур, які формуються на основі домінуючих постулатів віри й етичних стандартів, превалюють в організації і дозволяють досягати поставлених цілей

експліцитні – явні, розгорнуті

етика (лат. ethica, від грец. ήυος — звичай) Наука, що вивчає мораль; Норми поведінки, сукупність моральних правил певної суспільної чи професійної групи (лікарська етика, етика державного службовця тощо). Є важливим фактором свідомого підтримання правопорядку в суспільстві

інститути – це правила і механізми, що забезпечують їх виконання, а також норми поведінки, які структурують людські взаємодії, що повторюються

інститути – це словесний символ для ліпшого описання низки суспільних звичаїв. Вони означають переважний і постійний **спосіб мислення**, який став звичкою для групи або звичаєм для народу

інституційна пастка – це неефективна, проте стійка норма (інститут) економічних взаємовідносин

інституційна структура підприємства – це сукупність мікроінститутів або ж іншими словами, поширюваних на даному підприємстві формальних і неформальних норм, правил, традицій, включаючи традиції індивідуального і групового бачення працівниками усього підприємства і його підрозділів (підсистем), інтерпретації дій керівництва і працівників, традиції формування відносин у системі "Людина – машина" (ергономічні інститути) та ін.

інституційне проектування – діяльність, що спрямована на розробку моделей економічних інститутів, які усвідомлено і цілеспрямовано впроваджуються у господарську поведінку

інституційні зміни – безперервний процес кількісно-якісних і сутнісних змін та перетворень різних соціальних та економічних інститутів

інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище

інтеріоризація – формування внутрішніх структур людської психіки через засвоєння зовнішньої соціальної поведінки; процес перетворення зовнішніх, реальних дій на внутрішні розумові дії

когнітивний – той, що співвідноситься з психологічним механізмом переробки інформації на різних рівнях пізнання

когнітивність – здатність до розумового сприйняття і обробки зовнішньої інформації; акт пізнання або ж самі знання (поява і «становлення» знань та концепцій, пов'язаних із цим знанням, які виражаються як у думці, так і в дії)

контракт – юридично обов'язкова угода між двома або кількома особами, в якій визначаються певні економічні дії (поставки і придбання товарів, виконання робіт та ін.) з боку учасників і відповідальність за їх виконання

корупція – використання публічних можливостей у власних інтересах (Н.Мак'явеллі)

культура – це «відфільтровані» часом і перевірені на практиці принципи і норми співжиття у суспільстві, панівні етичні критерії та цінності, що істотно впливають або й навіть визначають тип економічної системи і особливості та перспективи її подальшої трансформації

ментальність – це сукупність психічних, інтелектуальних, ідеологічних, релігійних, естетичних і та інших особливостей мислення народу, соціальної групи або індивіда, що проявляється в культурі, мові, поведінці і т.п.

мораль – система поглядів, уявлень, норм та оцінок, що регулюють поведінку людей у суспільстві. Бентам Ієремія зауважив, що мораль «у найзагальнішому розумінні – це вчення про мистецтво направляти дії людей таким чином, аби виробляти найбільшу суму щастя». Моральні потреби – це потреби спілкування з іншими людьми, за встановленими (прийнятими) правилами поведінки. Мораль завжди носить соціально-груповий характер: мораль сім'ї, мораль соціальної групи, класова мораль. Мораль наказується особистості ззовні у формі певних норм та правил. Оцінка моральної поведінки виходить із соціального оточення

паттерни (patterns) – в даному випадку неперекладний термін, який означає приклади поведінки, що створені взаємодією мозку, мови і тіла; типові структури та форми відносин і дій (зразки поведінки)

праця – здатність людини виконувати розумову і фізичну роботу, винагородою за яку виступає заробітна плата

принципал – головний учасник («герой» ситуації)

революційні інституційні зміни є різкою докорінною зміною офіційних правил внаслідок завоювання чи революції

рейдерство – це вилучення майна здебільшого на законних підставах, в основі виникнення яких лежать прогалини у законі або системні недоліки функціонування державних інститутів (судової та правоохоронної систем, системи реєстрації юридичних осіб тощо)

релігія – це своєрідна система поглядів на світ і місце людини в ньому, на принципи людської поведінки, яка базується на вірі у Надприродне, Божественне та його здатності впливати на Всесвіт і долю людей

рефлективний - який відбувається, проходить і т. ін. мимовільно, несвідомо

рутина – побоювання змін, відсутність почуття нового, слідування шаблону, віджилим правилам і звичкам

тіньова економіка – економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту (Е.Фейг); тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але аморальних, економічних відносин між суб'єктами економічних відносин (І.Мазур)

транзакційні витрати – вартість управління економічною системою; **транзакційні витрати** – це вартість переміщення товару або послуги через технологічно відокремлювану площину взаємодії

транзакція – це договір, який супроводжується взаємними поступками;

транзитивний - який має здатність порівнювання і прирівнювання декількох однакових величин

управління – процес встановлення цілей та шляхів їх досягнення суб'єктом господарювання дозволяє отримувати підприємницький дохід

ухилення від податків можна розглядати як свідомі протизаконні дії платників податків, спрямовані на несплату податків через заниження відомостей про величину доходів чи вартість майна, які підлягають оподаткуванню, або повне їх приховування