

Окончание табл. 3

1	2	3
	на этапе реализации проекта	связан с изменениями различных условий при реализации проекта
По степени нанесения ущерба	критический	запланированные действия не выполнены, есть потери
	катастрофический	ведет к разрушению проекта, предприятия

Данная классификация позволяет дать полную характеристику каждому виду риска, тем самым улучшая понимание явления, которое изучается, выделить отличительные черты каждого вида риска, что поможет определить специфику методов оценки и управления им на предприятии.

Таким образом, научная новизна данного исследования состоит в создании обобщенного перечня классификационных признаков для изучения риска. Автором выбраны и охарактеризованы существенные классификационные признаки, добавлен признак "в зависимости от факторов, влияющих на уровень риска", описывающий систему факторов, которые оказывают существенное влияние на появление и уровень риска в инвестиционном проектировании. Данная классификация позволяет комплексно систематизировать различные виды риска, учитывая индивидуальные особенности в зависимости от поставленных целей и решаемых задач. Разработанная классификация дает возможность также получить всестороннюю базовую информацию об оцениваемом виде риска.

Литература: 1. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. — К.: Эльга, 2003. — 264 с. 2. Бузова И. А. Коммерческая оценка инвестиций. — СПб.: Питер, 2003. — 156 с. 3. Майорова Е. Н. Инвестиционная деятельность. — К.: ЦУЛ, 2003. — 204 с. 4. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии. — СПб.: Питер, 2001. — 101 — 102 с. 5. Щукин Б. М. Анализ инвестиционных проектов. Конспект лекций. — К.: Эльга, — 2002. — 72 с.

Стаття надійшла до редакції
26.04.2004 р.

УДК 330

Ткач А. А.

БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

The major institutions of market infrastructure are analysed. Neoinstitutionalism and modern institutional economic theory are the methodological basis of the analysis. Market institutions in the transitional economy countries are to be established and developed. These issues are considered in the article.

Суттєвими ознаками методології дослідження в інституціональному напрямі економічної теорії є визначення системи інституційних атрибутів, які є іншою сентенцією базисних економічних інститутів.

Гене́за підходів у економічній теорії від неокласичної концепції і "старого" інституціоналізму до нової інституціональної економічної теорії і нової економічної історії, що були визнані і стали активно розвиватись у 90-х роках ХХ століття, знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних економістів, як В. Геєц, А. Гош, А. Гриценко, Р. Капелюшников, В. Кокорев, С. Малахов, Р. Нурєєв, А. Олійник, Б. Пасхавер, В. Радаєв, В. Соболев, В. Тамбовцев, А. Шашитко, А. Чухно, О. Яременко та ін. Основні теоретичні напрямки і складові нової інституціональної економіки започатковані в працях зарубіжних вчених: нова теорія прав власності (А. Алчіян, Л. Аллесі, Д. Бромлі, Х. Демсетц, С. Пейович, Е. Фуруботн), прийняття рішень (Г. Саймон), трансакцій (Д. Бромлі, Дж. Коммонс, О. Вільямсон), трансакційних витрат (А. Алчіян, Р. Коуз, С. Мастен, Д. Норт, О. Вільямсон), контрактів (М. Аокі, Б. Клейн, Я. Джосков, Я. Макнейл, О. Вільямсон, Е. Фама), нова теорія фірми (А. Алчіян, М. Аокі, Г. Демзек) і економічної історії (Б. Вайнгаст, Л. Девіс, Д. Най, Д. Норт, Р. Познер). А присудження Нобелівської премії відомим засновникам інституціоналізму Р. Коузу (1991 р.) і Д. Норту (1993 р.) стало резонансним проявом загального визнання нової програми інституціоналізму.

Використання основних положень нової інституціональної економічної теорії створює нетрадиційні можливості аналізу сутності трансформаційних процесів у перехідних економіках, складовою частиною яких є формування інститутів ринкової інфраструктури. "Колишнім комуністичним країнам радять перейти до ринкової економіки, — зауважував Р. Коуз, — і їхні лідери хочуть цього, але без відповідних інституцій неможлива жодна якоюсь мірою значна ринкова економіка" [1, с. 310].

Завданнями статті є дослідження таких базисних інститутів ринкової інфраструктури, як відносини власності і трансакційні витрати з позицій неінституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії.

Інституціоналізм як інструмент дослідження поряд з іншими завданнями передбачає з'ясування того, який з його сучасних напрямів найбільш адекватно відповідає потребам аналізу сучасного стану та перспектив розвитку інфраструктури ринку. Серед існуючих течій сучасного інституціоналізму можна виділити наступні: соціально-психологічну, соціально-правову, емпіричну, соціальну і нову інституціональну економічну теорію. Перші три напрями можна об'єднати під загальною назвою — традиційний інституціоналізм, а два останніх розділити на неінституціоналізм

і нову інституціональну економічну теорію. Якщо традиційний інституціоналізм є в більшій мірі альтернативою класичній політекономії, то з'ясувати місце неоінституціоналізму й нової інституціональної економічної теорії набагато складніше.

Неоінституціоналізм, залишаючи ядро неокласики незмінним, поповнюється новими для економічного аналізу факторами, які раніше були зовнішніми стосовно неокласичної теорії, ідеологією, нормами і правилами поведінки, законами, традиціями, сім'єю тощо.

Засновником неоінституціоналізму вважають Р. Коуза, який зауважив, що немає рації вивчати обмін без специфікації інституціональної структури, в якій відбувається торгівля, адже це позначається і на стимулах виробничого процесу, і на трансакційних витратах [1, с. 316]. Саме в його працях були сформульовані положення, які пізніше стали дослідницькою програмою неоінституціоналізму. Серед них слід виокремити [2, с. 30 – 31]:

необхідність відмовитися від абсолютизації використання ринкового цінового механізму як єдиної форми регулювання і взаємодії хоча б тому, що це призводить до збільшення трансакційних витрат (вивчення цін, ведення переговорів, укладання контрактів, контроль, пошук компромісів у суперечках тощо);

потребу враховувати трансакційні витрати;

введення до економічного аналізу трансакційних витрат, які не тільки є основним чинником під час прийняття рішення про будь-який обмін, укладання контрактів, але й визначають, "що і скільки виробляти?";

перехід, який кардинально змінює розуміння важливості правових відносин в оцінці закономірностей розвитку сучасної економічної системи в економічному аналізі від абстрактних нульових трансакційних витрат (С. Пігу) до прагматичних додатних трансакційних витрат;

дотримання у своїй діяльності правових норм, оскільки на ринку торгують не предметами, а правами з виконання певних дій, якими володіє певний індивідуум і які встановлює правова система, тому що в реальному світі позитивних трансакційних витрат процедура узгодження інтересів сторін обміну за допомогою цінового механізму досить витратна;

існування зв'язку між економічною і правовою системами суспільства, який економічною теорією недооцінюється;

"вибір між організацією в межах фірми й через ринок" як центральну проблему аналізу [1, с. 317].

Нова інституціональна економічна теорія, тобто новий інституціоналізм (О. Вільямсон), — це модифікована неокласична дослідницька програма, тоді як традиційний інституціоналізм є дослідницькою про-

грамою, що базується на таких принципах, як методологічний індивідуалізм, раціональність, економічна рівновага. Нова інституціональна економічна теорія, на думку А. Шастітко, за своїм станом не передбачає відмови від основних принципів методологічного індивідуалізму як засобу з'ясування сутності суспільних процесів [3, с. 33], який передбачає визначення колективних утворень на основі діяльності окремих людей. Основними складовими дослідницької програми нового інституціоналізму є:

умови й результати виникнення різних інститутів (настанов);

вплив системи управління (відповідних способів забезпечення їх дотримання) і форм економічної організації на поведінку економічних елементів і розміщення обмежених ресурсів;

заснування підвалін різноманітності форм організації економічної діяльності в рамках інституціонального середовища [3, с. 31].

Очевидно, мають рацію ті автори, які вважають що нова інституціональна економічна теорія (А. Шастітко), яку в більшості випадках, особливо в зарубіжних публікаціях, називають "новою інституціональною економікою" (А. Олійник, О. Вільямсон, Д. Норд та ін.), за своїми суттєвими ознаками дає можливість виділити її в окремий напрям економічної теорії поряд з неоінституціоналізмом. На це, певною мірою, звертає увагу і структуризація течій інституціоналізму, запропонована А. Олійником [2, с. 27].

Методологія аналізу в неоінституціоналізмі базується на з'ясуванні видів і характеру інститутів за допомогою інтересів і поведінки індивідуумів, які використовують їх для координації своєї діяльності. Як і в неокласичній теорії, відправною точкою в аналізі інститутів стає індивідуум. А. Олійник порівнює неоінституціоналізм з неокласичною теорією як теорією індивідуального вибору, особливості якої, в свою чергу, залежать від використання концепції повної чи обмеженої раціональності [2, с. 31].

Здійснюваний індивідуумами раціональний вибір, збалансованість на ринку, яка існує завжди і співпадає з оптимумом Парето, переваги індивідуумів постійні й мають екзогенний характер, тобто на них не впливають зовнішні фактори. Всі ці характеристики складають "жорстке ядро" неокласики, й без них не будується ні одна модель економічного аналізу в цій теорії. Неоінституціоналізм вносить зміни тільки в оболонку неокласичної теорії, залишаючи без зміни її ядро.

Останнім часом в роботах західних вчених методологічний індивідуалізм як теоретична основа неокласики піддається різкій критиці. "Відмова провідних економістів новоінституціоналістського напрямку

від методологічного індивідуалізму, — зазначав Д. Ходжсон, — велика подія 90-х років" [4, с. 10].

Д. Норт в одній із недавніх статей поставив під сумнів концептуальну ознаку неокласики про повну раціональність індивідуумів, звернувши увагу на досягнення науки у сфері свідомості (мислення) й відзначивши значимість розуміння процесів пізнання й середовища (соціуму), в якому вони відбуваються [4, с. 11].

Виступаючи з Нобелівською лекцією (1991 р.), Р. Коуз закликав "активізувати дослідження, які збільшують наше розуміння того, як працює реальна економічна система", а для цього потрібно більше емпіричних досліджень [1, с. 318]. Наполегливі вимоги обмежитись описовим "реалізмом" і збирати якнайбільше інформації або створювати якомога більш детальні картини конкретних економічних інститутів в інституціоналізмі є фатальною помилкою (Д. Ходжсон), тому що в принципі не можливо досягти більш точного й адекватного розуміння економічної реальності, якщо покладатися виключно на спостереження і збір даних. Наука не може розвиватись без теоретичних схем, моделей, гіпотез, і жодні спостереження за дійсністю не є вільними від теорій або концепцій, а, навпаки, базуються на них.

Економічна теорія інфраструктури ринку значною мірою формується під впливом інституціоналізму, хоча й не обмежується ним. Погляд на інфраструктуру ринку з позицій нового інституціоналізму зумовлюється, перш за все, потребою створення й розвитку інститутів ринку в країнах з перехідною економікою. Саме нова інституціональна економічна теорія, базуючись на теорії прав власності, трансакційних витрат, контрактів, на думку автора, найбільшою мірою відповідає вказаним завданням. Але, звичайно, слід мати на увазі теоретичні надбання й інших економічних течій економічної думки — посткейнсіанства і марксизму. Необхідно не стільки розвивати новий інституціоналізм, скільки синтезувати найбільш раціональні елементи новоінституціоналістського, посткейнсіанського і марксистського аналізів [4, с. 55].

Інтегральний підхід до аналізу теоретичних основ дослідження дозволяє виділити основні базисні інститути ринкової інфраструктури, до яких слід віднести власність, трансакційні витрати, контрактівні відносини, інформацію.

Найважливішим базовим інститутом ринкової інфраструктури вважаються відносини власності, оскільки саме зміна форм власності повинна генерувати трансформацію всіх складових економічної системи суспільства в напрямку до ринку, включаючи інфраструктуру.

Економічна теорія прав власності сформувалася поступово, починаючи від Кодексу Наполеона, який

ліг в основу громадянських кодексів ряду європейських країн, і набула значного розвитку в працях видатних зарубіжних економістів середини і другої половини XIX століття, таких, як Р. Коуз, А. Алчіян, Г. Демзец, Д. Норт, О. Е. Вільямсон та ін. У зарубіжній літературі наголошується на тому, що права власності набувають трьох форм: право користування, право одержувати прибуток і право вносити зміни в зміст і форму об'єкта [2, с. 26 – 27].

У наукових дослідженнях останніх двох десятиліть сформувались два підходи до визначення власності. Перший полягає в тому, що відносини власності є безпосередньо базисними, а власність — категорія економічна (А. Смірнов, К. Хубієв та ін.). Представники другого кваліфікують власність як відношення надбудови і включають його в коло категорій права (В. Шкрєдов, А. Чепуренко та ін.) [5, с. 40].

По-перше, та обставина, що в останні роки збільшилась кількість досліджень, присвячених питанням власності, свідчить про невирішеність питання, а, по-друге, практика приватизації в країнах СНД показала, що відсутність єдиної теорії власності має своїми наслідками безліч помилок у процесі приватизації й значні матеріальні втрати. Зміна форм власності шляхом приватизації в країнах з перехідною економікою стала, по суті, першим полігоном для випробування шляхів і методів специфікації прав власності в реаліях переходу від державної до приватної власності.

Серед інших сучасних вчених необхідно виділити Е. Фуруботна і Р. Ріхтера, які дають визначення прав власності з точки зору прийняття господарських управлінських рішень: "Права власності визначають економічне або матеріальне становище кожного індивідуума відносно інших членів суспільства. Вони створюють умови для децентралізації прийняття рішень" [6, р. 271].

Власністю є відносини між людьми з приводу відчуження-привласнення речей як послідовна зміна процесу відчуження на стан привласнення з наступним переходом у процес привласнення і стан відчуженості. Найсуттєвішою рисою відносин власності є привласнення. Якщо суб'єктом відносин з приводу привласнення виступає індивід, то це означає встановлення верховенства його волі відносно речі. Але це можливо лише тоді, коли таке відношення особи до речі буде загальноновизнаним. Якщо розглядати інші форми власності, то привласнення буде полягати в перетворенні речі в об'єкт волі колективу або державної волі. У цьому вольовому моменті й полягає специфічна визначеність привласнення.

Специфікація прав власності як процес знаходить своє відображення в наборі правил, які суттєво

залежать від конкретного ресурсу й історичних обставин. Важливою умовою подальшого розвитку ринкових перетворень в Україні є специфікація прав власності, тобто закріплення за кожною правочинністю чітко визначеного власника. Це означає, що, коли в кожній правочинності є свій виключний власник, право власності повністю специфіковано, а доступ до нього інших суб'єктів обмежений.

Під специфікацією прав власності потрібно розуміти створення в тій чи іншій формі режиму виключного використання речі. Даний режим передбачає визначення суб'єкта, володіючого таким виключним правом об'єкта, відносно якого відповідний склад правочинностей може бути реалізований, механізму наділення правами та їх передачі [3, с. 154].

Результати первинної приватизації в країнах з державною власністю засвідчили недосконалість розподілу правомочності суб'єктів власності. Очевидно, що первинна приватизація не змогла досягти оптимальної структури власності, тобто такого становища, за яким кожна із правочинностей знаходиться в руках власника, зацікавленого в найбільш ефективному її використанні. Зміна форм власності відбувалась без ґрунтового дослідження наслідків, а головне, без прогнозування того, як вплине зміна правочинностей на діяльність потенційних власників, чи зможуть вони ефективно скористатися своїми правами. І тільки після масового припинення роботи приватизованих підприємств з'явилися пропозиції, а пізніше й рішення про необхідність проведення приватизації в напрямі пошуку "ефективного власника". Тепер стає очевидним, що політика приватизації без глибокого наукового опрацювання її підґрунтя значно загальмувала процес реформ, і наслідки цього будуть відчутні ще довго. Крім того, форми й методи приватизації, які використовувались лише з огляду на наукові доробки прихильників ліберально-монетаристського напрямку в економічній теорії, не враховували деяких суттєвих положень неоінституціоналізму, перш за все, присвячених аналізу не тільки приватної, а й інших форм власності (акціонерної, колективної, державної), зіставленню їх ефективності в забезпеченні становлення ринкових відносин. Проведення такого аналізу прав власності стосовно інфраструктури ринку певною мірою доповнює і розширює уявлення економічної теорії і практики з питань подальшого реформування суспільства.

Виходячи зі сформульованої сутності ринкової інфраструктури як сукупності норм і правил, а також організацій, які забезпечують виконання та контроль за їх дотриманням, дуже важливо зазначити, що право власності є фундаментом останніх. Тому інституціональні зміни прав власності започатковують

правові й економічні основи формування і розбудови ринкової інфраструктури.

Також слід зазначити, що інституціональні зміни в суспільстві не повинні обмежуватись приватизацією. Вона має сенс лише тоді, коли в результаті її проведення економіка починає працювати більш ефективно і покращується життя громадян. Ю. М. Пахомов вважає, що приватна власність повинна визрівати природним шляхом; в наших умовах це означає її підтримку державою [7, с. 300].

Другим базисним інститутом ринкової інфраструктури є теорія трансакційних витрат. Зв'язок виявляється в тому, що чим менше розвинена загальноекономічна інфраструктура й інститути ринку, тим значніші трансакційні витрати. Так, за даними Дж. Воліса і Д. Нортона, трансакційні витрати, які виникають при просуванні товару на ринки США (як-от: витрати, пов'язані з банківськими операціями, фінансуванням, страхуванням, оптовою та роздрібною торгівлею або обслуговуванням фахівцями — юристами, бухгалтерами тощо), в минулому столітті збільшились з 25% до 45% національного доходу. Отже, трансакційні витрати досягли значного розміру і невпинно зростають. Якщо зважати на те, що ВВП США наприкінці минулого тисячоліття перевищив 8 трлн. дол. і становить близько третини світової його величини, то трансакційні витрати складають близько 4 трлн. дол. [8]. В Україні, за деякими оцінками, дуже низький рівень очікування забезпечення виконання контрактів вітчизняними підприємцями, що свідчить, принаймні, про два негативні чинники інституціонального характеру: специфікація прав власності має переважно віртуальний характер, а трансакційні витрати досягають майже 70% [9].

Трансакційні витрати, на думку Д. Нортона, становлять частину виробничих витрат, а в сукупні витрати він включає витрати виробничих факторів (землі, капіталу, праці), використаних для зміни фізичних властивостей — "трансформації фізичних атрибутів" — товару (розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо) і трансакційних витрат на визначення, захист і нагляд за дотриманням прав власності й на товари (права користування товарами, отримувати прибуток з їхнього використання, право вилучати та обмінювати товари) [10, с. 41].

О. Е. Вільямсон вважає, що до категорії прав власності й узгодження економічних інтересів з позиції економічної теорії трансакційних витрат потрібно додати тезу про важливу роль допоміжних інституцій *ex post* кожного контракту [10, с. 29].

В. П. Соболев прямо вказує на те, що ринкова інфраструктура є не що інше, як інституційована

трансація [11, с. 12]. Розвиваючи вказане положення, автор аналізує причини зростання трансакційних витрат і вперше розкриває механізм їх взаємодії з ринковою інфраструктурою.

Відповідно до концепції неокласичної теорії одним із головних постулатів про мотивацію поведінки суб'єктів ринку і прийняття ними відповідних рішень є повне володіння інформацією. Дослідження показують, що особливий вплив на зростання трансакційних витрат має малодоступність чи недостатність, а головне, висока вартість інформації, що породжує необхідність розвитку відповідних інститутів ринкової інфраструктури для їх зменшення. Значні витрати на інформацію, вважає Д. Норт, є ключем для розуміння трансакційних витрат, які складаються з витрат оцінки корисності можливостей об'єкта обміну й витрат забезпечення прав і примусу їх дотримання. Саме витрати оцінки і примусу є джерелом соціальних, політичних і економічних інститутів [10, с. 46].

Тривалий час панування неокласичної теорії, в якій основою аналізу виступали виробничі витрати, роль трансакційних витрат недооцінювалась, і можливості економії на них вважались несуттєвими. Але неспроможність або природні вади ринку змусили звернути увагу на нестандартну практику укладання угод, хоча з'ясування їх суті більше пов'язувалося з діями монополістів. Насправді трансакційні витрати перешкоджають, а іноді й повністю блокують формування ринків. Даний висновок базується на тому, що створення інфраструктури ринкової економіки забезпечується відповідно до положень неокласичної теорії дією цінового механізму. Якщо ж процес створення інфраструктури підпорядкований регуляторній діяльності певних інституцій (держави, фірми тощо), то це може суттєво знизити трансакційні витрати. Головна причина цього полягає в тому, що зменшується невизначеність, яка виникає при вирішенні проблеми створення інфраструктури.

Таким чином, дослідження трансформаційних процесів у країнах з перехідною економікою дозволили сформулювати й проаналізувати важливі базисні інститути ринкової інфраструктури: власність і трансакційні витрати.

Новизна дослідження полягає в тому, що вперше виділені базисні інститути ринкової інфраструктури, проаналізовані причини зростання трансакційних витрат і вперше розкрито механізм їх взаємодії з ринковою інфраструктурою.

Практична значимість пов'язана з можливістю сформулювати основи регуляторної політики з розвитку інституцій ринкової інфраструктури. Слід розрізнити базисні інститути і базисні елементи рин-

кової інфраструктури, відмінність і специфіка яких повинна стати предметом подальших досліджень.

Література: 1. Коуз Р. Г. Нобелівська лекція (1991): Інституціональна структура виробництва (Природа фірми: походження, еволюція і розвиток) / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінера; [Пер. з англ. А. В. Куликова; наук. ред. перекл. В. П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — С. 308 – 320. 2. Олейник А.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 416 с. 3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. — М.: ТЕИС, 2002. — 592 с. 4. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с. 5. Покрытан А. Некоторые вопросы анализа и реформирования отношений собственности / А. Покрытан, В. Гринчук // Экономика Украины. — 2003. — №11. — С. 40 – 46. 6. Institutions and Economic Theory: The contribution of the New Institutional Economics. — The University of Michigan Press, 1997. — 542 p. 7. Пахомов Ю. Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. — К.: Международный деловой центр, 1998. — 432 с. 8. Пороховский А. А. Национальные рыночные модели экономического развития // Российский экономический журнал. — 1997. — №11 / 12. — С. 90 – 91. 9. Акімова І. Діловий клімат протягом 1999 – 2002 рр.: нічого не змінилося / І. Акімова, О. Кузяків // Дзеркало тижня. — 2002. — 17 травня. — №18. 10. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. — К.: Основи, 2000. — 188 с. 11. Соболев В. М. Формування ринкової інфраструктури в перехідній економіці індустріального типу. Автореф. дис... докт. екон. наук. — Харків, 1999. — 40 с. 12. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Вид. "Артек", 2001. — 472 с. 13. Федько В. П. Інфраструктура товарного ринка / В. П. Федько, Н. Г. Федько. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. — 512 с.

*Стаття надійшла до редакції
24.03.2004 р.*

УДК 338.504

**Дмитрієва Е. А.
Верниченко А. А.**

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ГОРНОРУДНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ

The problem of information support of realization of the regional policy directed on achieving accelerated economic, ecological and social progress is considered in the article (ore mining regions of Ukraine are taken as an example). Types and forms of effects of ore mining operations on the environment components