Анатолий Ткач

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ**

Монография

2018

Anatoliy Tkach

**INSTITUTIONAL MODELS OF TRANSFORMATION PROCESS
MANAGEMENT IN ECONOMICS**

Monograph

Editors:

**G. Ostasz
S. Gędek**

2018

УДК 330.837-044.922(477)(02.064)

ББК 65.02(4Укр)6-177.1я91

Т 48

DOI: <https://doi.org/10.32901/978-966-2489-68-2/2018>

Ткач Анатолий Арсентьевич. Институциональные модели управления трансформационными процессами в экономике: Монография / А.А. Ткач.– Мелитополь:ООО «КолорПринт», 2018. – 243 с. ISBN 978-966-2489-68-2.

ORCID 0000-0002-7202-117X

Рецензенты:

ОСТАШ Гжегож, проф., доктор хаб., проректор Жешувской политехники им. И. Лукасевича

ГЕНДЕК Станислав, доктор хаб. инж., проф. Жешувской политехники им. И. Лукасевича, декан факультета управления

*Рекомендовано к печати Ученым советом
МИГМУ Классического частного университета
(протокол № 2 от 28.09.2018)*

Монография посвящена методологии институционального анализа развития экономики, теории институциональных изменений, моделированию институциональных трансформаций в экономике Украины, развитию человеческого капитала и укреплению экономической безопасности. Исследуется институциональная модель международных экономических отношений.

Книга рассчитана на научных работников, преподавателей и всех, кто интересуется институционализмом.

ISBN 978-966-2489-68-2

© Ткач А.А., 2018

© КолорПринт., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
РАЗДЕЛ 1 МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	7
1.1. Теоретические основы институционального моделирования трансформации экономики.....	7
1.1.1. Институциональная модель трансформации экономики	8
1.1.2. Трансформация и институционализация	13
1.2. Развитие концепций институциональных изменений.	19
1.3. Механизмы институциональных изменений	23
1.4. Институциональное проектирование в экономике	29
1.5. Институционализация прав собственности	34
1.6.Изменение прав собственности	42
1.7.Трансформация прав собственности в условиях институциональных изменений	50
1.8. Моделирование внешних эффектов	55
РАЗДЕЛ 2 ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ	58
2.1. Институциональный анализ трансформации экономики.....	58
2.2. Институциональная динамика базовых институтов экономики	71
2.3. Институциональное обеспечение развития экономики	77
2.4. Институциональные изменения конкурентной среды трансформационной экономики.....	83
2.5. Глобальная институционализация экономики	93
РАЗДЕЛ 3 ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	99
3.1. Изменение институциональной парадигмы экономической безопасности	99
3.2. Развитие форм экономической безопасности	104
3.3. Формирование новых моделей экономической безопасности предприятий.....	113
3.4. Поведенческая модель деятельности предприятий	118
3.5. Управление финансовым потенциалом предприятия в системы экономической безопасности	133
3.6. Разработка экономико-информационной системы экономической безопасности	137
РАЗДЕЛ 4 ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ	141
4.1. Исследовательская модель институциональной сущности человеческого капитала	141
4.2. Развитие институциональной системы человеческого капитала	146
4.3. Институциональная структура человеческого капитала.....	153

4.4. Инвестиции в человеческий капитал как основа развития национальной экономики	170
4.5. Развитие института человеческого капитала	180
4.6. Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности	186
РАЗДЕЛ 5 ИСЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИНАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	192
5.1. Формирование институциональной модели международных экономических отношений.....	192
5.2. Формирование институциональной среды глобальной экономики.....	205
5.3. Модель адаптации рыночной инфраструктуры к условиям глобальной экономики	212
5.4. Мировоззренческая модель институциональной рыночной инфраструктуры.....	218
ВЫВОДЫ	225
ЛИТЕРАТУРА	225
АННОТАЦИЯ.....	234
STRESZCZENIE	235
ANNOTATION	236
АННОТАЦІЯ	237
ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ	238

ПРЕДИСЛОВИЕ

Реформирование экономики достигнет результатов если будет опираться на построение определенных моделей преобразований, получивших название исследовательски программы. К главным составляющим необходимых преобразований относятся, прежде всего, модели и механизмы институциональных изменений в экономике на основании спецификации прав собственности, институциональной трансформации различных секторов экономики, модели развития человеческого капитала, институционального моделирования экономической безопасности, формирования институциональной модели современных международных экономических отношений.

Целью монографии является исследование институциональных моделей трансформации экономики, которые воспроизводят ее институциональные и структурно-динамические характеристики, ассимилируют теоретические идеи и основные концептуальные положения относительно реальностей экономического развития.

Процесс институциональных преобразований исследуется как процесс непрерывных неформальных изменений, которые закрепляются в формальной институциональной системе общества в виде соответствующих норм поведения и создания организаций, контролирующих их соблюдение. Институциональные изменения это эволюционный переход к новым экономическим отношениям, на основе развития прав собственности.

Процессы глобализации стирают экономические, политические, культурные и национальные различия, формируют благоприятную глобальную инфраструктуру и обеспечивают развитие наиболее успешных стран.

Создание институциональных моделей развития человеческого капитала, для приумножения богатства и потенциала страны становится приоритетом экономического развития. Человеческий капитал считается самым ценным ресурсом экономики страны, поскольку создает интеллектуальный потенциал государства, определяет его позиции на мировом хозяйственном пространстве. Наличие зрелого человеческого капитала обуславливает экономический потенциал страны и стратегические возможности для ее роста.

Исследовательская институциональная модель трансформации экономической безопасности рассматривается с точки зрения нового взгляда на социальные, политические, экономические и военные институты. Современное мышление способно сформулировать и устранять причины использования средств силы для достижения безопасности, а на их место поставить политические и моральные ресурсы.

В исследовательской программе институциональной модели международных экономических отношений обосновывается положение о том, что становление глобальной экономики сопровождается изменениями в ядре международных экономических отношений, которые формируют институциональные основы глобального мирового хозяйства. Национальные экономики постепенно вырабатывают некоторые взаимоприемлемые для всех участников ограничения и преимущества хозяйственных взаимодействий и тем самым создают предпосылки интеграции в единый общепланетарный экономический организм с универсальной системой саморегулирования.

РАЗДЕЛ 1

МЕТОДОЛОГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1. Теоретические основы институционального моделирования трансформации экономики

Важной формой сочетания подходов к анализу содержания и характера экономического развития являются модели, которые воспроизводят его институциональные и структурно-динамические характеристики. Построение таких моделей обычно ассимилирует теоретические идеи и основные концептуальные положения относительно реальностей экономического развития, а это дает возможность объяснить и воспроизвести его проявления в структурных аспектах.

Экономическое развитие является материальной основой социальных процессов и ведущей частью социальных институтов. Поэтому институционализация социальных процессов является общей по отношению к институционализации экономических отношений, но последние являются определяющими с точки зрения материализации социального устройства общества.

В социальном контексте, институт - это система связей, совокупность социальных норм, которые существуют в определенной сфере человеческой деятельности, то есть тех, которые реализованы на практике (Львов Д., (2005), с. 122). Институционализация - это "основание определенных новых социальных институтов, правовое и организационное закрепление тех или иных общественных отношений"; институциональный - это "связанный с социальными институтами, тот, который имеет отношение к ним" (Уильямсон А., (2001), с. 135). То есть связи, которые лежат в основе социальных институтов, называются институциональными. Отсюда вытекает, что экономические отношения, которые определяют характер экономических институтов, можно назвать институциональными, а сам процесс предоставления этим связям упорядоченного, нормативного характера называется институционализацией.

Существующие экономические институты не являются чем-то заданным и неизменным, ведь изменения, которые возникают в обществе, предопределяют их модификацию, возникновение новых экономических институтов и институциональных форм. В соответствии с этим, индивиды не просто подражают устоявшимся образцам социально-экономического поведения, а владеют определенной свободой "выработки ролей" во взаимодействии с другими субъектами ведения хозяйства, государством, обществом, мировым сообществом. То есть образцы поведения в экономической, как и в других сферах социального пространства, имеют определенную структуру, уровни, которые формируют определенную систему институтов и институционализации.

1.1.1. Институциональная модель трансформации экономики

Институционализация, как процесс состоит из нескольких последовательных этапов:

1. Возникновение потребности, удовлетворение которой требует организованных действий;
2. Формирование общих целей;
3. Появление норм и правил в процессе стихийного социально-экономического взаимодействия, которое осуществляется методом проб и ошибок;
4. Появление процедур верификации (социального одобрения) норм и правил;
5. Институционализация норм и правил, это процедура их принятия и практического применения;
6. Выработка и установление системы санкций для поддержки и наказания за невыполнения норм и правил, дифференциация их использования в отдельных случаях;
7. создание системы статусов и ролей, которые охватывают всех участников института (Полтерович В., (2005).

Институциональная модель трансформации экономики должна включать характеристику содержания модели, форм и методов её реализации в процессе институционализации.

Очевидно, институциональный характер экономического развития требует такого дискурсивного анализа его теоретических моделей, в результате которого процессы и явления приобретают новое институциональное содержание, углубляются и конкретизируются.

Разнообразные модели экономического развития дают возможность конкретизации таких ситуаций в виде институционального аспекта структурно-функционального анализа экономического развития. Благодаря совокупности структурных единиц, которые являются субъектами и носителями экономических отношений, осуществляется формирование институциональной системы экономического развития. А сама структуризация как системный принцип дает возможность описания системы через выявление ее основных элементов, особенностей их взаимодействия и внутренних связей, которые и выступают как институты и институции.

Экономическая система, в процессе старения и рождения элементов экономических моделей развития, находится в состоянии непрерывных институциональных изменений. Изменения правил проявляется в уничтожении действующих правил, введении других (полностью или частично) новых правил. При таких условиях формируются новые отношения между экономическими субъектами, а также возрождаются идеи прошлых достижений. Фактически наблюдается процесс “развертывания” экономического развития в виде формообразования новой социальной системы, поскольку, например, переход от централизованной к рыночной экономике влечет за собой изменения всей социальной системы.

Следовательно, институционализация экономических процессов выступает системообразующей основой социального развития и воспроизводит цивилизационный срез эволюции общества. Такая эволюция

включает набор норм, правил, стандартов, которые определяют общие цели, которыми руководствуются люди в своей хозяйственной и иной деятельности. Влияния осуществляются через формальные и неформальные правила и нормы, которые имеют разный характер институционализации. Заключительной стадией институционализации является создание, в соответствии с нормами и правилами, приемлемой структуры экономической системы, которая одобрена большинством участников социально-экономического процесса.

Институциональная модель трансформации экономики создается в процессе разработки и реализации исследовательской программы институционализации, которая должна обеспечить выделение ядра (базовые институты) и оболочки (рис. 1.1). Твердое ядро институциональной исследовательской программы образуется теоретической совокупностью фундаментальных действующих норм и правил, содержание которых трансформируются медленно.

Рис. 1.1. Исследовательская программа трансформации экономики

Оболочка исследовательской программы образует "защитный пояс", который окружает "твердое ядро" и состоит из вспомогательных гипотез, модифицированных в соответствии с потребностями удержания целостности исследовательской программы и ее защиты. Содержание наполнения оболочки должно быть производным и должно включать характеристику содержания модели, форм и методов ее проявления и предложений по формированию и поддержке рождающихся институтов,

В институциональной экономической теории считается, что правила и нормы, связанные с материальным миром, являются более стойкими, поскольку они мало подлежат изменению, а мнимые, идеальные, невещественные считаются подвижными, легко изменяемыми. Но в социальной институциональной парадигме все выглядит иначе: относительно легко изменить опредмеченные институты, но сложнее изменить самого человека, способ его мышления.

Институциональная модель экономического развития как воссоздание объективных, внутренне свойственных отношений хозяйственной деятельности, обуславливает необходимость ее построения в соответствии с внутренними закономерностями экономического развития.

Институциональная модель экономического развития является системой, которая включает хозяйственные структурные элементы и взаимосвязи между ними, определяет порядок организации и субординации социально-экономических институтов. Совокупность ее объектов, взаимодействие между ними предопределяет появление новых интеграционных признаков, компонентов, следовательно, в таком случае интеграционные процессы являются определяющими. Любая система, как целостное образование, предусматривает наличие интеграционного фактора, который является главным принципом ее построения. Этот фактор отвечает основному принципу той сферы (подсистемы) действительности, сущность которой должна отобразить система. Таким образом, система - это совокупность элементов, которые находятся в определенной взаимосвязи и взаимоотношениях и образуют определенную целостность. Характер системы определяют элементы, которые ее детерминируют, связи между ними и их иерархия (определенная подчиненность уровней) (Якобсон Л., (2000).

Таким образом, образование системы возможно лишь тогда, когда в процессе функционирования совокупности определенных элементов между ними устанавливаются взаимосвязи и определена субординация; а, познав эти связи, можно установить закономерности, что и определяет сущность системы.

С позиций институционального подхода наиболее приемлемым является понимание институциональной системы как совокупности институтов (правил и норм), которые определяют организацию жизнедеятельности всех социальных подсистем (Полтерович В., (2005). Надзор за соблюдением принятых правил (принуждением к выполнению) осуществляют гаранты, то есть соответствующие институты (организации). Следовательно, совокупность индивидов, которые взаимодействуют на основании определенных правил и норм (институтов) и институций (организаций), которые обеспечивают функционирование экономического развития, образуют институциональную систему экономического развития.

Институциональным признаком экономического развития мы считаем существование особенных экономических институтов и взаимосвязанной системы организаций (институций), которые обслуживают потоки хозяйственных услуг и контролируют их соответствие экономическим запросам домашних хозяйств, фирм и общества. Экономические институты должны быть способными развиваться в пределах экономической системы под воздействием экономических интересов и потребностей. Институции вместе с правилами, нормами и рутинami создают институциональную модель экономического развития.

Она состоит из нескольких сред: физической (естественной), социальной (повседневной), формально институционализированной и неформально институционализированной, экономической средами.

В самом общем виде институционализация - это формирование привычных образцов поведения социального взаимодействия, основанного на формализованных правилах и законах, обычаях и ритуалах, что дает возможность прогнозировать социальное поведение в определенных социальных ролях.

Институционализация экономической среды связана с содержанием самого процесса и взаимодействием формальных и неформальных правил в хозяйственной деятельности. Для современной эпохи характерно такое сочетание институтов, когда роль формальных институтов имеет большее значение, чем неформальных. А такое содержание институтов, когда правила и нормы самостоятельно устанавливаются и придерживаются самими людьми без принуждения и наказания со стороны государства или других формальных организаций, являются уделом только определенной группы стран.

Правила и нормы наиболее развитых цивилизаций, которые формируются в современных обществах и охватывают практически все сферы социальной жизни, заметно отличаются от традиционных мировоззрений и практики многих стран, которые базируются на неоклассической парадигме социально-экономического развития общества. Это касается в первую очередь роли информации в жизни общества, места социальной сферы, науки, образования, культуры, формирования общества знаний, интеллектуального труда и тому подобное.

Характеристики формальных и неформальных правил и способов принуждения к выполнению правил затрагивают вопрос о вариантах соотношения формальных и неформальных правил. Это важно потому, что часто неформальные правила понимают как нежесткие, нарушение которых целиком возможно и допустимо, тогда, как формальные толкуются как жесткие, которые нуждаются в неуклонном выполнении, поскольку их нарушение обязательно приведет к наказанию нарушителей.

Соотношение формальных и неформальных правил в динамике прав имеет сложный характер. Здесь выделяют такие ситуации: формальное правило вводится на базе неформального, которое положительно проявило себя; иначе говоря, последнее формализуется, что дает возможность дополнить действующие механизмы принуждения к выполнению правил формальными механизмами. Примером этого могут служить средневековые кодексы. В них записывались и приобретали силу нормы, которые

защищаются государством (к ним относятся нормы традиционного права, которыми руководствовались горожане при решении конфликтных ситуаций).

Формальное правило внедряется для противодействия неформальным нормам, которые сложились; если последние оцениваются обществом (государством) негативно, создание механизма принуждения к поведению, отличающемуся от той, которую допускают неформальные правила, является одним из вариантов действий государства в соответствующей сфере.

Неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные расходы для субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил; в этом случае формальное правило остается невостребованным, не будучи формально упраздненным, оно перестает быть объектом регулирования со стороны гарантов и перестает ими выполняться.

Возникающие неформальные правила способствуют реализации формальных правил. В целом формальные и неформальные правила могут и противоречить друг другу, и конкурировать между собой.

Институционализированная формальная хозяйственная среда образуется совокупностью формальных правил, норм (институтов) и организаций (институций), которые в процессе взаимодействия определяют социальный характер функционирования экономического развития. Она включает законодательную базу, которая регламентирует хозяйственную деятельность в обществе и мировой экономике.

Новые институты как форма регламентации деятельности могут возникать и функционировать только тогда, когда созданы людьми, будут понятны им и будут востребованными. Знания установлений и поддержания конкретного институционального порядка создают совокупность правил поведения, для интеграции которых необходимы интеллектуальные усилия (Олейник А., (2005).

Институционализированная неформальная хозяйственная среда образуется неформальными процессами, связанными с наличием неформальных правил в сфере законной или незаконной деятельности. Они существуют в памяти участников разных хозяйственных единиц и их объединений, где в роли гаранта выступает любой участник группы (контрактных соглашений). Неформальные институты - это правила, которые не приобрели типизации и объективизации (то есть формального признания в обществе в виде регламентаций и законов), это определенные социальные стереотипы и рутины, которые образуются спонтанно, в процессе хозяйственной деятельности. Таким образом, институционализированная неформальная хозяйственная среда связана с существованием неформальных институтов

Институционализация происходит в пределах экономического развития, формирует его конфигурацию и наполняет конкретным содержанием. Наиболее важной чертой институционализации экономики является процесс выявления и установления (разработка) конкретных правил и норм, в соответствии с которыми функционируют основные подсистемы экономического развития. Она определяет характер (правила) взаимодействия, взаимовлияния, сущность самой экономической системы и

ее взаимодействия с другими подсистемами (политической, культурной и тому подобное) социальных систем.

П. Бергер и Т. Лукман, опираясь на теоретические положения К. Маркса и А. Гелена, определяют институционализацию как динамический процесс возникновения, установления и трансформации социального порядка, который включает три этапа: типизацию, объективизацию и легитимацию. Они считают необходимым антропологическим условием типизации (то есть возникновения и общественного признания институтов) хабитуализацию (привыкание), которая должна предшествовать собственно институционализации и формировать ее социальные основы (Львов Д., (2005), с. 66).

На наш взгляд, разграничение типизации и институционализации во времени и пространстве не вполне обосновано, поскольку типизация является составляющей самой институционализации. Институты не могут возникать вне границ хабитуализации (привыкание), последняя, собственно, и образует процесс институционализации.

Если характер институциональной модели экономического развития определяет действующие “правила игры”, то человеческий потенциал отображает личностные и профессиональные черты, эффективность коммуникаций, умения и способность проявить волю. Траектория развития, построенная в экономическом пространстве за определенный промежуток времени, фиксирует направление качественной трансформации и изменений человеческого капитала как целостного объекта.

Современный этап институционализации характеризуется становлением новой модели экономического развития в отдельных регионах, территориях и во всем мире. Ее утверждение и развитие происходит в направлении формирования инновационного характера цивилизованного общественного развития. В этом заключается главная характеристика современной институциональной модели экономической системы общества, в этом единственный смысл ее преобразования.

Исследования содержания и направлений институционализации новых мировых тенденций в экономическом развитии свидетельствуют о том, что новые глобальные вызовы отображают движение к открытому, информационному обществу, экономике знаний, переходу от техногенной к антропогенной цивилизации.

Чтобы предотвратить либо смягчить возникновение социально-экономических противоречий в процессе перехода к новой институциональной модели экономического развития, необходимо использовать инструменты институционального проектирования современных мировых тенденций, прогноза ожидаемых преимуществ новой формы национальных и глобальных экономических систем, а также предвидения возможных последствий и угроз.

1.1.2. Трансформация и институционализация

Процесс трансформационных превращений можно рассматривать как непрерывные неформальные изменения, закрепляющиеся в формальной институциональной системе общества в виде соответствующих правовых актов, норм поведения и институциях, призванных контролировать их

соблюдение. Институциональные изменения означают изменения экономического устройства общества, его структуры и алгоритма функционирования под действием существенных факторов, которые накапливаются в процессе эволюции общества.

Институциональными называются такие изменения, которые знаменуют возникновение новых правил с соответствующими механизмами их обеспечения, соблюдения и отмирания старых правил. Происходят также изменения структуры транзакций в рамках существующего перечня правил для их участников. Такой подход к определению институциональных изменений учитывает то, что действующие правила означают не только появление новых установок, но и механизмов, которые обеспечивают их соблюдение субъектами существующих установок. Очевидно, это касается, прежде всего, неформальных правил. Что касается формальных, то они требуют определенных уточнений относительно возможного разрыва между задекларированными законодательством правилами и механизмом обеспечения их соблюдения. Наибольшего объема наработок новых правил требует именно трансформационная экономика, в которой они создают институциональную среду перехода к рыночным связям. Масштабность и сложность институциональных изменений не только порождает разрыв между установленными правилами и механизмами обеспечения их соблюдения, но и может в целом стать тормозом трансформационных процессов.

Среди основных институциональных правил и норм формирования и развития смешанной экономики целесообразно выделить такие (Ткач А., (2005):

- урегулированности и управляемости процессами;
- взаимодополнения и преемственности;
- синергетического эффекта;
- условий для конкуренции;
- информационной обеспеченности;
- свободного перелива ресурсов и капитала;
- индикативности.

Урегулированность и управляемость процессами формирования и развития смешанной экономики характеризуется тем, что параллельно должны сосуществовать как государственные, так и частные субъекты хозяйствования. В связи с этим необходимо определить экономико-правовые механизмы их взаимодействия и взаимодополнения, способные создать равные для всех условия функционирования. При этом необходимо гибко использовать налоговый механизм, финансово-кредитные рычаги, ценовую политику.

Взаимодополнение рыночных и нерыночных институтов экономики заключается в том, что господство рыночного механизма не в полной мере обслуживает потребности экономики, поэтому необходимо максимально использовать и нерыночные формы хозяйствования. Невозможно сразу и окончательно перейти к прямо противоположной экономической системе. Кроме того, современные экономические системы имеют смешанный характер, в них имеют место различные экономические уклады.

Синергетический эффект современной экономики заключается в том, что отдельные ее составляющие создают собственный эффект в «запуске» и функционировании рыночного механизма. Но поскольку рыночная форма хозяйствования является составляющей частью смешанной экономической системы, то в комплексе она дает эффект, который во много раз превышает простую сумму укладов, что является следствием взаимодействия всех ее структурных частей как отдельных элементов. Это объясняется тем, что рыночная экономика в комплексе функционирует абсолютно иначе и эффективнее, чем ее элементы, взятые отдельно, когда каждое звено работает в собственном режиме и направлении.

Создание конкурентной среды, в отличие от распространенного в большинстве постсоциалистических стран законодательства антимонопольной направленности, не отрицает монополизма и даже его допускает, если он не является препятствием для развития экономики. Особенно это важно на нынешнем этапе, когда не продуманные мероприятия борьбы с монополизмом могут прямо или опосредствованно привести к усилению монопольного характера отдельных хозяйственных комплексов. И, наоборот процессы концентрации могут способствовать развитию конкуренции, предпринимательству и частной инициативе, установлению доступных цен, свободному доступу к рынку и т. п. Поэтому в основе этого принципа лежит экономическое равенство для всех участников, которые функционируют на рыночном пространстве экономики, содействие соблюдению «правил игры» всеми хозяйствующими субъектами.

Информационная обеспеченность направлена на то, чтобы рыночные структуры, предпринимательская, управленческая, регулирующая деятельность экономических агентов могла бы успешно осуществляться лишь в условиях единого информационного пространства. Информационные подразделения рынка должны своевременно и оперативно обеспечивать информационные экономические службы на любом уровне управления, осуществляя тем самым свою инфраструктурную роль, создавая единую информационную среду. Такая среда должна иметь установленные параметры. Один из них – достаточность информационного обеспечения или обеспеченность информационными ресурсами. Наличие достоверной и квалифицированной информации в достаточном объеме – неперенное условие эффективного функционирования любой организации.

Принцип свободного переливания ресурсов является одним из основных условий функционирования рыночной экономики, поскольку он обеспечивает гибкость механизма самоналаживания системы, способствует структурным изменениям в экономике, осуществлению антикризисных защитных мероприятий и т. п. Процесс аллокации ресурсов (финансовых, инвестиционных, интеллектуальных, инновационных, трудовых) реализуется с помощью соответствующих институций. Именно с их помощью можно обеспечить наиболее эффективное и оптимальное распределение ресурсов в соответствии с реальными потребностями экономической системы. Спекулятивные запросы фирм, реагируя на накопившиеся структурные противоречия, находят соответствующую рыночную нишу, указывая направление переливания капитала.

Применение указанных институциональных правил и норм в формировании и развитии рыночного хозяйства создает благоприятную почву для развития системы экономических отношений и обеспечивает ее рыночную направленность.

В рамках эволюционной теории характеристика институциональных изменений сводится к таким утверждениям:

- постоянное взаимодействие институтов и организаций в условиях редкости экономических ресурсов, а значит, конкуренция приводит к институциональным изменениям;

- конкуренция принуждает предприятия и организации, которые стремятся выжить, инвестировать в знание и навыки;

- виды знаний и навыков, приобретенных индивидами и их организациями, формируют новые возможности, а последние постепенно изменяют институты;

- институционный каркас диктует виды навыков и знаний, которые позволяют получать максимальный выигрыш;

- восприятие возможностей возникает из ментальных моделей игроков;

- экономия от масштаба, эффекты дополнения и взаимовлияния с внешними структурами институциональной матрицы делают институциональные изменения чрезвычайно медленными и зависимыми от траектории предыдущего развития (Ткач А., (2004).

Современная теория не отвечает на вопрос, как слаборазвитым экономикам превратиться в процветающие, но знание фундаментальных характеристик институтов, разработанных институционно-эволюционной теорией, позволяет сделать определенные обобщения:

- основное условие устойчивого экономического развития – гибкая институциональная матрица, приспособляющаяся к технологическим и демографическим изменениям, а также к взломам в системе. Существенной характеристикой является создание стабильного конституционного устройства общества, дополняемого неформальными нормами;

- формирование современной рыночной экономики объективно предусматривает создание новых институциональных образований (ассоциаций, концернов, консорциумов, корпораций), которые заполняют «вакуум» между государственными учреждениями и рынком (Ткач А., (2004).

Для того, чтобы определить, что является институциональными изменениями, удобно воспользоваться «формулой» описания любого правила:

- описание ситуации, характеризующее условия дополнения к норме и определяющее, как следует действовать индивиду в соответствии с данным правилом;

- характеристика индивида, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;

- определение установленного действия или содержания нормы, свидетельствующее, какие именно действия могут или не должны осуществлять адресаты правила в соответствующих ситуациях;

– описание санкции за невыполнение распоряжения, позволяющее адресату нормы определить, какие расходы он понесет, не выполнив установленное действие;

– характеристика гаранта нормы, то есть субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы точнее определить ожидаемые расходы от нарушения правила и принять более обоснованное решение (Ткач А., (2004).

Таким образом, изменение правила – это не изменение в поведении, которое может быть вызвано самыми разными, в частности, случайными причинами, а изменение содержания компонентов, правила, позволяющие индивидам принимать решение о своих действиях.

Указанное не означает, что изменения в поведении индивидов, которые стремятся следовать правилу, включая случайные, неумышленные отклонения от порядка установленных действий, не могут привести к изменениям правила. Напротив, именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах.

Дело в том, что отклонения от приказного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные выгоды – большие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между состоявшимся отклонением в поведении и полученной выгодой может отобразиться в памяти индивида и при некотором числе ее повторов может трансформироваться в новое «индивидуальное правило», что отличается от результатов в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т.п. Новая практика через разные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, которые оказываются адресатом «старого» правила, содержащегося в их памяти, в содержании которого, соответственно, состоится изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось не только поведение, но и регулирующее его правило.

Если состоявшееся отклонение в поведении не принесло его субъекту осознанных им выгод (или привело к чистым убыткам); или потери от наказания превысили такие выгоды; или информация об отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы, то указанная последовательность событий не будет иметь места, и изменение в правиле не состоится.

Поскольку любой институт является совокупностью как минимум двух правил (формальных и неформальных), сказанное выше об изменениях в правилах поведения полностью относится (с соответствующими дополнениями) и к изменениям в институтах, то есть к институциональным изменениям. Рассмотренная цепочка событий, приводящих к изменению в правиле, может относиться не только к носителям, но и к гарантам института, то есть затрагивает и механизм принуждения к следованию норме.

Изменения могут быть дискретными и непрерывными. Под первыми понимают радикальные изменения в формальных правилах, которые обычно происходят в результате завоеваний или революций. Такие дискретные изменения имеют определенные общие черты с перерывчатыми эволюционными изменениями (характеризующиеся «точечным равновесием»). Однако из истории известно, что они редко бывают настолько

революционными, как принято считать. Формальные правила меняются быстро, а неформальные ограничения быстро изменяться не могут, поскольку опираются на укоренившееся культурное наследие, устойчивые стереотипы мышления и способы действий.

Лимитирующим фактором институциональных изменений являются неформальные правила. Институциональные изменения носят преимущественно непрерывный (инкрементный) и кумулятивный характер. Инкрементные изменения означают, что участники процесса обмена пересматривают свои отношения с тем, чтобы получить определенный потенциальный выигрыш (по крайней мере, для одной из сторон обмена) (Д. Норт, (1997)). Кумулятивные институциональные изменения происходят от того, что возникающие сдвиги во второстепенных правилах приводят к постепенным изменениям в правилах высшего порядка, отображающих нарушение институционального равновесия. Например, развитие частной собственности (в данном случае правила низшего порядка) порождает новый характер экономических отношений, то есть рыночную экономическую систему (правила высшего порядка).

Непрерывное институциональное изменение характеризуется тем, что в деятельности экономических агентов трансформации происходят постепенно, путем адаптации действующих правил к новым условиям малыми шагами и приростами.

Характер институциональных изменений часто зависит, а, возможно, и определяется траекторией предыдущего развития. Эта зависимость имеет две стороны. С одной стороны, на характер изменений существенно влияют действующие правила. Ведь формальные правила и, особенно, неформальные институты обладают значительной инертностью действия. С другой стороны, всегда существует значительная часть организаций и институций, которая не желает принимать новые правила, стараясь консервировать сложившиеся отношения. Это объясняется тем, что многие политические и экономические организации, которые образовались в результате существования старой институциональной матрицы, стремятся сохранить действующую институциональную структуру (Вильямс О., (1997)).

Нужно выделить еще одну сторону влияния траектории предыдущей институциональной матрицы на изменения. Это касается цены внедрения новых правил и норм в проектирование новой институциональной матрицы.

Такая институциональная матрица формальных правил, неформальных ограничений и характеристик принуждения, будет «настраивать» выгоды и расходы в сторону альтернатив выбора, совместимых с существующей институциональной структурой. Постепенность изменения обуславливает важность первичного институционального выбора, которая определяет траекторию институциональных изменений, а также экономическое развитие в долгосрочной перспективе. Очевидно, что малыми «отклонениями» и «приростами» изменяются не только локальные (формальные и неформальные), а и «глобальные» правила.

Выделяют также спонтанные и целенаправленные институциональные изменения. Спонтанными называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, возникают и распространяются без предыдущего замысла и плана. Так, если случайное отклонение от нормы приносит выгоды

ее нарушителю, не наносит никому ущерб (не встречает противодействия) и распространяется среди членов группы, то будет иметь место спонтанное институциональное изменение. Целенаправленные институциональные изменения, наоборот, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с определенным предыдущим планом, инициатором которого является государство; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется институциональным проектированием (Ткач А.,(2015).

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и смешанный, когда именно новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило – прецедент – возникает в связи с решением суда на основе нового конкретного конфликтного случая, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви государственной власти. Другой пример – спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе и ее распространение через разные институции бизнеса или с помощью системы торгово-промышленных палат.

1.2. Развитие концепций институциональных изменений.

Базовой считается концепция, в которой изменения институтов, прежде всего, прав собственности, объясняются изменениями в относительных ценах экономических ресурсов. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией с позиции сопоставления расходов и выгод от исключения доступа индивидов к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних расходов совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Фактором институциональных изменений в этой концепции выступает эффективность, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы – пассивные факторы, которые принимают любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды. При этом подходе внимание акцентируется преимущественно на существовании спроса на институциональные изменения со стороны экономики, обусловленного недостаточной эффективностью использования ресурсов и не учитывающего потенциал их предложения, который зависит от способности и желания политической власти обеспечить новую институциональную среду.

Спрос на институциональные изменения возникает со стороны частных агентов, которые заботятся исключительно о собственном благе. Лишь случайное общественное разрешение распределительного конфликта может привести к конечным результатам, которые оказываются также социально желаемыми.

Особенностью существующих концепций институциональных изменений является убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического

использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т. п.). Считалось, что вновь созданные институты обеспечивают большую экономическую эффективность, поэтому их появление является желаемым и безальтернативным. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения вроде бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, без активных действий государства и других организованных социальных групп.

Другой базовой моделью институциональных изменений является модель Д. Норта. Она предусматривает такую логику институциональных изменений:

1. Изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;
2. Новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;
3. Новые уровни цены создают стимулы у владельцев потенциально растущих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;
4. Новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;
5. Ненулевые транзакционные расходы на политическом рынке препятствуют тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения (Норт Д., (1997)).

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. К наиболее важным из таких дополнений следует отнести возможность возникновения индуктируемых институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой; возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом похожи с общественными благами; необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, которые положительно влияют на создание дохода, будут получать одни экономические агенты, а расходы на их получение должны осуществлять другие, что может помешать их появлению.

В рамках приведенной схемы можно объяснить не только те институциональные изменения, которые улучшают условия создания стоимости, но и те, которые эти условия ухудшают.

Примером таких институциональных изменений выступают прежде всего административные барьеры. Для их анализа правила хозяйственной деятельности, являющиеся институтами, могут быть разделены на три группы:

- а) способствующие созданию стоимости;
- б) перераспределяющие создаваемую стоимость, но не увеличивающие затраты на ее создание более чем на дополнительные транзакционные расходы, которые связаны с процессом перераспределения стоимости;
- в) препятствующие созданию стоимости или путем запрещения наиболее эффективных направлений использования ресурсов, или

возложением на субъекты хозяйственной деятельности непродуктивных расходов, связанных с их координирующей и ограничительной функциями.

Институциональные инновации. Основную роль в институционном развитии играют институциональные инновации, то есть те нововведения, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии.

Основные пять типов инноваций были определены И. Шумпетером в виде внедрения новой технологии производства известных продуктов, организации производства новых продуктов, открытия новых рынков продуктов и ресурсов, а также организационных нововведений. Главную роль в создании новых комбинаций факторов производства играет предприниматель. Под воздействием перечисленных инноваций экономическая система выводится из состояния равновесия, а на предпринимателя возложена функция ее стабилизации.

Предприниматель выступает главным организатором новых институциональных соглашений, которые снижают неопределенность и создают базу для поиска компромисса в конфликте интересов.

Инновации могут носить характер общественного, частного и корпоративного блага, что учитывает архитектуру правил.

Прогнозируя возможности и динамику институциональных изменений, необходимо учитывать не только возможность формулировки новых или изменения старых правил, которая положительно отразится на производстве стоимости, но и следствия такой переформировки для групп и организаций, извлекающих выгоды от существования неэффективных правил.

Институциональные изменения нужно рассматривать как через призму количественного охвата экономических агентов, так и качественных факторов влияния (совершенства правил, часового интервала их внедрения и т. п.).

Ведь в одних случаях изменения институтов, например, законов о налогообложении, которые снижают налоговый груз государства, происходит практически мгновенным увеличением числа налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного выполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить на протяжении длительного времени и т. п.

1) Разные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих траекторий в количественном аспекте, отображающем динамику распространения институционального изменения в экономике, В. Тамбовцев предлагает употреблять термин «режим функционирования института» (Тамбовцев В., (1997).

Выделяются следующие основные режимы функционирования институтов:

- бездеятельность; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле; им известно, как нужно поступать в определенной ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты;

- спорадическое действие; данный режим отвечает такой практике, когда при возникновении определенной ситуации данное правило может

применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды ведут себя, исходя из других правил;

– систематическое действие; правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается употребимым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, которые совпадают с условиями использования соответствующей нормы.

Под качественными изменениями в институциональной траектории понимают последовательность изменений, которые испытывает некоторый данный (базовый) институт.

Примером такой траектории может служить последовательное изменение определенного закона или традиции, осуществляемого на протяжении нескольких лет или десятилетий путем внесения в него поправок. Каждая такая поправка может отображать накапливающийся опыт применения закона, уточняя то или иное из его положений, добиваясь более полного достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы.

Для траекторий изменений институтов различают два, существенно различных их типа:

1) траектории, которые формируются инкрементными (постепенными) изменениями;

2) траектории как определенные «разрывы», содержащие скачки или «институциональные шоки», когда один институт перестает действовать, а его функции в экономике начинает выполнять другой институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие дискретные изменения. Институциональные изменения траектории, возникающие в процессе эволюции, имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название «зависимость от траектории предыдущего развития».

В целом, современные концепции институциональных изменений определяют возможности государства реально изменять формальные институты в двух направлениях: 1) распределение сил в обществе и на политическом рынке, то есть распределение выгод и потерь от ожидаемых изменений, которые могут понести определенные группы специальных интересов; 2) величина расходов на осуществление необходимого коллективного действия, которая может стать запрещенно высокой, несмотря на значительные потенциальные выгоды.

В. Тамбовцев развил альтернативную концепцию – институциональный рынок как механизм институциональных изменений. Внедрение институциональных инноваций осуществляется через, так называемый, институциональный рынок. Как отмечает С. Пейович, «рынок институтов – это процесс, позволяющий индивидам выбирать правила игры в их содружестве. С помощью своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают действующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения» (Тамбовцев В, (1997). На рынке институтов происходит их конкуренция (метаконкуренция,

по Ф. Хайеку). Под «конкуренцией между правилами» имеют в виду конкуренцию между индивидами и группами, которая осуществляется с помощью определенных правил и институтов. Победа того или иного института означает, что он приобрел массовое распространение в экономическом поведении хозяйствующих субъектов, а проигрыш показывает, что данное правило перестает применяться вообще или ему следуют изредка, в определенных ситуациях. Следование индивида тому или иному правилу обуславливается не только текущими экономическими выгодами, но и социокультурными условиями.

Обобщая концепцию институциональных изменений, можно отметить три важных момента:

- институциональные изменения можно рассматривать на основе общего понятия жизненного цикла, то есть следует выделять фазы зарождения изменения (институциональную инновацию), функционирования института и его отмирания, что может быть одновременно и фазой возникновения нового института;

- внутри фазы институционального нововведения выделяется три основных источника инноваций – заимствование, неумышленное изобретение, целенаправленное (умышленное) изобретение или институциональное проектирование;

- на этапе распространения нового института важно различать два принципиальных механизма: государственное принуждение к использованию, допускающее выбор нового института через механизм политического рынка, и добровольное принятие хозяйствующими субъектами нового правила через механизм рынка институтов.

1.3. Механизмы институциональных изменений

Причины изменений, по мнению институционалистов, лежат в плоскости склонности человека к «необдуманной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию («праздное любопытство»), что, по мнению Т. Веблена, является главным источником социальных, научных и технических изменений. «Праздное любопытство» создает новые стереотипы мышления, поведения и соответственно – новые институты (Тамбовцев В., (1997).

Другой источник изменений – конфликты между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Очевидно, механизм институциональных изменений запускается путем объединения внешних изменений и внутреннего накопления знаний.

Изменения в формальных правилах могут стать результатом юридических и законодательных изменений, изменений в регулирующих правилах, которые вводятся властными структурами, а также изменений в конституции, что определяет метаправила, по которым строится вся система правил.

Изменения в неформальных ограничениях осуществляются постепенно и нередко формируют у индивидов альтернативные модели поведения, связанные с новым восприятием выгод и расходов.

Институциональные изменения зависят от траектории предыдущего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут состояться не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в тех условиях, которые сложились раньше и которые, в свою очередь, возникли как следствие предыдущих аналогичных ситуаций.

Понятие зависимости от траектории предыдущего развития (ЗТПР) было сперва введено для характеристики особенностей изменений в производственных технологиях. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось в результате эффекта растущей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки альтернативных путей технологического развития. Практика последующего использования данного понятия показала, что с его помощью начали анализировать разные феномены не только технологической, но и институциональной природы, с разных теоретических позиций.

Во-первых, эта трактовка ЗТПР институциональных изменений отвечает идеям Девида и Артура. Согласно последним, ситуация в технологическом развитии характеризуется ЗТПР, если:

- выбор наблюдаемой в действительности массовой технологии не был предусмотрен;
- этот выбор практически невозможно изменить из-за величины расходов, которые нужно осуществить скоординированно и одновременно (или на протяжении короткого времени);
- массово распространенная технология с большой вероятностью неэффективна.

Возникновение таких ситуаций, в свою очередь, является результатом функционирования двух механизмов: а) растущей отдачи от масштаба и б) влияния небольших случайных событий.

Растущая отдача является следствием взаимосвязанной технологии и навыков труда, которые совершенствуются с ней, как часть человеческого капитала, возникающего в результате процесса учебы в ходе применения технологии, а также сетевых внешних эффектов и неперемещаемости инвестиций.

Механизм случайных событий, то есть таких событий, которые не могли заранее быть предусмотрены, в связи с ограниченным знанием постороннего наблюдателя, «ответственного» за то, какая именно, из доступных технологий, будет фактически выбрана, победившая в конкурентной борьбе с функционально похожими с ней технологиями. Но такой выбор обычно не связан с большей эффективностью.

Таким образом, в данном понимании ЗТПР причины того, что в данный момент времени в технологической структуре экономики некоторые из известных технических нововведений в принципе эффективнее, чем реально используемые, однако не применяемые на практике, имеют двоякий характер.

Прежде всего, это ограниченная рациональность экономических агентов, которые выбрали и начали в массовом порядке осваивать не лучшую технологию, кроме того, чисто экономические факторы, обуславливающие

нецелесообразность изменения технологий из-за угрозы возникновения значительных расходов.

Во-вторых, понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и неошумпетеровской традиции анализа технологических изменений.

В соответствии с ней технологические изменения включают творческое разрушение и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, что является ограниченным кругом вариантов технологий, которые могут быть сформированы по первичному знанию с помощью названных когнитивных механизмов рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия технологической траектории как эволюционной последовательности технологий, которые обновляются, но не выходят за пределы общего кластера, определенным базовым набором знаний (открытий или изобретений). Изменение технологической траектории возможно лишь с появлением нового «ядра» кластера, то есть принципиально отличных изобретений или открытий новых законов природы.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем небольших улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отказы от инноваций, имеют в рамках данной концепции «фоновый» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности для любого инвестиционного проекта.

Обе охарактеризованные трактовки ЗТПР в сфере технологических изменений, будучи примененными к сфере изменений институциональных, приводят к разным оценкам возможности осуществления значительных или резких изменений институциональной системы экономик.

В соответствии с первой из таких трактовок нет никаких ограничений на содержание идеи нового института (или системы институтов), кроме ограничений творческих способностей индивидов, которые формируют институциональную среду в своих интересах. Идея институционального изменения может при этом также заимствоваться или целеустремленно создаваться, то есть проектироваться. Однако в массовую практику войдет лишь то институциональное изменение, выгоды от которого будут выше расходов на переход к новому правилу. Очевидно, такой переход может быть обеспечен также и путем искусственного снижения эффективности использования старого правила, например, за счет резкого роста величины санкций, которые налагаются государством на индивидов, которые продолжают ему следовать. При этом теряется стоимость ранее созданного человеческого капитала, специфического по отношению к старому правилу, однако ожидаемая суммарная выгода от использования нового правила с учетом дисконтирования полностью компенсирует такие потери.

В соответствии со второй трактовкой ЗТПР в рамках сложившейся институциональной среды не могут возникнуть идеи институциональных инноваций, которые не являются рекомбинацией компонентов правил, образующих эту среду. Целенаправленное проектирование нового правила

оказывается при таком подходе принципиально ограниченными рамками разнообразия, что формируется полным набором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Заимствованная идея, не заключающаяся в эти рамки, отбрасывается не как следствие неэффективности, а в результате несоответствия уже существующим правилам.

Данная концепция отрицает возможность конвергенции экономических систем, которые сначала базировались на несовпадающих институциональных структурах.

Имеющийся опыт как технологических, так и институциональных изменений убедительно свидетельствует, что идеи нововведений, которые проходят через фильтр отбора по критерию эффективности, будут определять, какие из них (с учетом эффекта растущей отдачи и случайности первичного выбора) приобретут массовое распространение.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, которая оценивается ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность рыночного отбора.

Эффект блокировки. Понятие эффекта блокировки было использовано Д. Нормом для объяснения ситуаций, когда институциональное изменение, встречающееся на практике и способное существенно улучшить условия для производства стоимости, несмотря на это, не реализуется на практике, прежде всего из-за действия государства, с помощью принятия законов, издания указов и т. п.

Эффект блокировки заключается в создании препятствий изменению правил организациями, которые получают распределительные выгоды от использования действующих правил.

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений, которые используются на практике, достаточно многообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, с ссылками на традиции, национальный менталитет и т.п., к прямому подкупу законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

Возможности блокировки потенциально эффективных институциональных изменений особенно значительны тогда, когда бенефициарами действующих правил оказываются не частные организации, а государство. Например, в течение нескольких лет подряд в Украине не принимается закон об акционерных обществах.

Вместе с тем, поскольку неэффективные правила, установленные государством для экономических агентов, могут привести к ослаблению государства, последнее рано или поздно сталкивается с необходимостью проведения экономических реформ для замены удобных для власти, но неэффективных (для создания стоимости) правил другими, способствующими экономическому развитию.

Новая институциональная экономическая теория рассматривает институциональные изменения через призму рыночных трансакций, выделив отдельно институциональный рынок. На этом рынке осуществляются имеющиеся институциональные операции, непосредственно направленные на смену существующего институционального уклада, а также неявные, то есть

действия по выбору определенного правила, в соответствии с которыми может быть осуществлен товарный обмен. Поскольку в результате таких действий изменяется частота использования определенных правил, меняется и режим функционирования этих правил, а, следовательно, происходит изменение существующей институциональной структуры.

К явной институциональной операции можно отнести установление новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе, занятий определенным видом деятельности и т.п. Для явных институциональных операций существенно то, что они определяют вновь созданное правило, не указывая и не предопределяя, какие именно будущие трансакции в соответствии с ним будут осуществляться, фиксируя только тип таких трансакций. Именно такое задание правила для определенного типа трансакций является целью заключения явного институционального соглашения.

Суть неявных институциональных операций состоит в том, что вместе с конкретной товарной операцией неминуемо осуществляется и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная операция. Никакой обмен невозможен вне определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается и форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и (или) доступных им форм, в которой осуществляется «базовая» товарная трансакция. К неявным институциональным операциям можно отнести: заключение соглашения о снабжении товаров с предоплатой или в бартерной форме; устное, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации и т. п.

Поскольку сравнительная эффективность институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, распространенность того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредствованной функционированием институционального рынка. Эта опосредованность имеет место даже в том случае, когда данный институт является объектом ранее осуществленной операции на политическом рынке, то есть индивиды принуждаются к следованию соответствующему правилу силой государства (или внутриорганизационным контрактом).

Для того, чтобы осуществилась неявная институциональная операция, необходимо, чтобы продавец (покупатель) нашел партнера, согласного осуществить товарную операцию именно по соответствующему правилу. Однако партнер – совсем не единственный участник операции по приобретению права на использование правила: если последнее не является самоосуществляющимся, для его выполнения необходимо также усилие гаранта правила, то есть определенные услуги по принуждению потенциального нарушителя к выполнению заключенного соглашения. Например, самостоятельная договоренность между участниками дорожно-транспортного происшествия.

Таким образом, экономические агенты, действующие на институциональном рынке и заключающие неявные институциональные соглашения, подобны потребителям на рынке монополистической конкуренции, которые выбирают товары, похожие по своим «физическим» свойствам, но различаются по товарным знакам, предоставляющим им большую или более малую ценность.

Институциональное равновесие институциональных изменений. Согласно определению Д. Норта, институциональное равновесие – это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, которые осуществляют экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Иначе говоря, институциональное равновесие является отправной точкой всякого институционального изменения, то есть того начального состояния, по отношению к которому рассматриваются институциональные изменения.

В терминах модели рынка институтов общее определение институционального равновесия означает ситуацию, в которой величина спроса на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения. В этих условиях расширение соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, которые используют данное правило, а к снижению цены на услуги гарантов.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как локальное, относящееся определенной ограниченной группе индивидов и правил, и как глобальное, относящееся ко всей экономике.

Трансформация централизованных экономик в рыночные в конце 1980-х – начале 1990-х гг. в ряде стран дала множество примеров институциональных изменений разных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и заканчивая многочисленными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, самые экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик сначала сводилось к известной «триаде» – либерализация торговли (ценообразование), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения были вопросы о том, в каком порядке целесообразно осуществлять реформы, проводить их постепенно (градуалистские) или параллельно, единым пакетом и т.п. Достаточно интенсивно (по крайней мере в среде отечественных экономистов) обсуждали понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др.

Вопросы институциональной трансформации, и, прежде всего, создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также других институтов функционирования рынка, то есть базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экономистов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 1990-х гг., когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ совсем не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода ведения хозяйства, которая не ограничивается рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределяющему поведению, которое не обеспечивало рост стоимости (общественного богатства). Незащищенность

государством прав собственности и контрактных прав открывали широкие возможности для осуществления теневых операций, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хозяйственных решений, существенно увеличивая транзакционные расходы. Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения институциональных изменений.

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются правила, которые относятся к разным типам обменов, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений.

В тот же период были сформулированы подходы, предусматривающие разработку таких правил, – элементов институциональной среды и институциональных соглашений, – которые будут вынуждать экономических агентов принимать решения, повышающие, по мнению субъекта реформы, эффективность использования ресурсов. Такие частичные вмешательства имеют цель компенсировать провалы (или несовершенство) рынка. Согласно теории, Г. Коуза, реформаторы должны концентрировать усилия на решении трех конкретных задач: 1) спецификации прав собственности; 2) снижении транзакционных расходов; 3) развитии конкуренции. Была надежда, что на этом этапе частная активность хозяйствующих субъектов приведет, без дополнительных усилий, к желаемому росту производства. В реальности, трансформации пошли не так, как ожидалось. Собственность была монополизирована властью и чиновниками, транзакционные издержки возросли через коррупцию, конкуренция, практически, отсутствует через монополизацию.

1.4. Институциональное проектирование в экономике

Трансформация экономики в период больших институциональных изменений неразрывно связана с массовым созданием новых институтов. Для их создания необходимо институциональное проектирование. Под институциональным проектированием (ИП) понимается деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целеустремленно внедряемых в массовое хозяйственное поведение. Основная проблема заключается в разработке таких правил и принципов деятельности, соблюдение которых способствовало бы эффективному решению тех проблем, для преодоления которых они создавались.

В соответствии с подходом, предложенным Тамбовцевым, выделяется пять принципов ИП: 1) этапная полнота; 2) компонентная полнота; 3) достаточное разнообразие стимулов; 4) максимальная защищенность от оппортунистического поведения; 5) соучастие. Первые два принципа являются общими для любой проектировочной деятельности, а последние три более специфические для институционального проектирования.

Принцип этапной полноты проекта. Поскольку разработка проекта (нормативной модели) предполагаемой коллективной деятельности является

разновидностью процесса принятия и реализации управленческого решения, последовательность этапов такой разработки совпадает с последовательностью шагов при принятии решений. Рассмотрим эти этапы.

Определение цели проекта. Предлагает характеристику будущего желаемого состояния экономических процессов, которые должны наступить в результате функционирования создаваемого института. Цель проекта – логическое отрицание какой-либо осознаваемой субъектом проблемы – нежелательного, с его точки зрения, состояния экономических отношений, процессов, явлений.

Разработка вариантов достижения цели. Это формирование структур индивидуальной и групповой деятельности экономических агентов, в результате которой должно осуществиться желаемое изменение в экономических процессах. Во-первых, каждый вариант разрабатываемого проекта должен отвечать второму принципу – принципу компонентной полноты проекта, то есть включать все те составляющие деятельности, без которых она не может осуществиться. Во-вторых, поскольку заранее неясно, какой именно экономический институт позволит наилучшим образом осуществить желаемое изменение, варианты, которые разрабатываются, должны принадлежать всем допустимым типам институтов. Таким образом, на данном этапе необходима развернутая, многоаспектная классификация экономических институтов. В-третьих, наличие множества вариантов экономических институтов как средств достижения той или иной цели ставит вопрос о критериях выбора одного из них для последующего осуществления. Каждый из вариантов, который разрабатывается, должен сопровождаться прогнозной оценкой трансакционных расходов, включая и связанные расходы, возникающие у тех экономических агентов, на деятельность которых будет влиять реализуемая институциональная инновация.

Формирование критериев отбора вариантов. Этот этап сокращает число альтернатив, которые разрабатываются. Для заданий ИП очевидными являются как минимум два критерия отбора:

- 1) обеспечение достижения цели проектирования;
- 2) обеспечение минимальных трансакционных расходов осуществления альтернативы.

Кроме того, варианты необходимо анализировать также с точки зрения специфических критериев:

- а) наличие необходимых для осуществления проекта ресурсов, исходя из возможностей субъекта;
- б) период времени реализации проекта;
- в) другие специфические критерии.

Выбор наилучшего варианта институционального проекта. Поскольку выбор осуществляется по нескольким критериям, он имеет характер принятия сложного решения. В этой связи значимой становится процедура принятия решения, то есть порядок дополнения критериев к множеству разработанных вариантов. Рациональны две структурных схемы такой процедуры. В рамках первой оба критерия (а) и (б) используются как своеобразные фильтры, позволяющие отбрасывать неприемлемые варианты. Среди оставшихся вариантов отбираются те, которые обеспечивают полное достижение поставленной цели (1), а затем тот, который характеризуется минимальными

транзакционными расходами (2). В рамках второй схемы варианты, удовлетворяющие критерии (а) и (б), оцениваются таким образом: выделяются те, которые имеют приемлемые транзакционные расходы (2), а из них выбирается вариант, максимальный уровень, позволяющий достичь цели субъекта (1). Первая схема больше подходит для случаев ИП, в которых цель задана «точечно», то есть в виде состояния, относительно которого можно сказать, достигнуто оно или не достигнуто. Вторая схема – для случаев «интервального» достижения цели, когда можно измерить соответствующий уровень ее достижения.

Детализация и оформление выбранного варианта проекта. Этот этап ИП выполняет функцию доработки общей схемы института до уровня наполнения ее конкретными субъектами: исполнителями, физическим и юридическим лицами. Подобная детальная конкретизация для каждого из данных вариантов проекта нерациональна, выбор на предыдущем этапе может осуществляться на уровне схем институциональных вариантов и приближительных оценок.

Данная последовательность этапов ИП является упрощенной логической схемой, что позволяет выделить существенные моменты, отвлекаясь от сложностей, разнообразия, конкретных особенностей реального процесса ИП.

Принцип ИП компонентной полноты проекта. Любая производительная деятельность, то есть действия, направленные на получение реального результата, возможна при наличии следующих компонентов:

- объекта действия, превращения;
- средств действия на объект;
- субъекта деятельности;
- знаний субъекта о том, как с помощью средств изменять объект;
- целей, мотивов и стимулов действий субъекта;
- условий, форм и способов соединения перечисленных выше компонентов, которые позволяют осуществить необходимые действия.

Названные компоненты образуют определенную минимальную систему, имеющую свойство взаимодополняемости: при отсутствии любой из составляющих деятельность не осуществится и результат не будет получен. Тем самым принцип ИП компонентной полноты указывает на те элементы экономического института, которые формируются и которые должны стать предметом вариантной проектной проработки относительно конкретных целей ИП. Полный институциональный проект должен включать два подраздела: компоненты института и компоненты, которые обеспечивают его создание, увязку и взаимодействие с другими существующими институтами.

Принцип ИП достаточного разнообразия стимулов. Данный принцип ИП имеет более частный характер и другую область применения, чем рассмотренные выше. Суть его заключается в следующем. Множество мотивов и стимулов действий отличается очень широким разнообразием. При этом одно и то же действие может быть вызвано у разных субъектов разными причинами. Задание проектировщика – создать такую конструкцию, в рамках которой действие, предусмотренное проектом, осуществлялось бы с максимальной достоверностью.

Это можно, во-первых, осуществить путем оперативной наладки функциональной позиции, предусмотренной проектом, на профиль

преимуществ того субъекта, который в данный момент эту позицию занимает. Потому в рамках сформированного института для такой настройки целесообразно предусмотреть специальную службу. Для этого необходимо анализировать профиль преимуществ конкретного субъекта, вступающего в ту или иную функциональную позицию, подбирать для него действенные стимулы выполнения его роли, включать эти стимулы в ситуацию принятия решений, корректировать их и т.д. Суть данного подхода – в максимальной индивидуализации условий действий субъекта за счет осложнения структуры всего проектируемого института.

Во-вторых, в процессе ИП с каждой функциональной позицией можно связать определенное количество стимулов для соответствующей деятельности, передав выбор одного из них тому субъекту, который в какой-либо момент времени будет занимать эту позицию. При таком подходе нет необходимости с помощью специальной службы настраивать стимулы конкретного субъекта – настройку выполняет сам субъект, выбирая из предложенного набора поощрений то, которое для него больше всего подходит.

Принцип ИП достаточного разнообразия стимулов предполагает второй способ стимулирования, упрощает структуру экономического института, снижает транзакционные расходы, делает данный вариант более приемлемым.

Принцип ИП максимальной защищенности от оппортунистического поведения. Запроектированный экономический институт призван, в первую очередь, удовлетворить потребности заказчика разработки. Процесс реализации его интересов неминуемо касается интересов других субъектов, результаты действий которых через сеть обменов обеспечивают желаемые заказчиком преимущества и выгоды. В рамках института его участник получает свою выгоду, сделав те действия, получив тот результат, который предусматривался проектировщиком и предопределял выгоду заказчика. Если при этом формальные условия получения поощрения участником выполнены, а действие, в сущности, не выполнено, то участник взаимодействия, естественно, стремится получить поощрение. При этом он не действует в соответствии с занятой им функциональной позицией, а использует свое пребывание в ней для получения дополнительных поощрений вне данного института. Подобное оппортунистическое поведение, отклоняющееся от предусматриваемого в рамках проекта, возможно тогда, когда в рамках института осуществляется опосредствованный обмен, то есть результаты действий субъекта предварительно приобретают ту или иную знаковую форму, после чего ему выдается определенное вознаграждение.

Наиболее типичный пример такого поведения – феномен «труд на показатель», широко распространенный в иерархических структурах управления. Чтобы контролировать работу исполнителей, центр разрабатывает показатели и сложные системы оценки их деятельности, однако исполнители, формально выполнив показатели и получив соответствующее вознаграждение, используют сохраненные ресурсы на другие, не предусмотренные центром, цели.

Другой источник оппортунизма – неопределенность действий, выступающая как объект обмена для участника института, средство

получения обусловленных в рамках института выгод. Разное понимание характера и результата действия у того, кто его осуществляет, и у получателя результата вызывает (в случае симметричности, добровольности обмена) конфликт, требующий обращения к третьей стороне (суду, арбитру и т. п.). Это или осложняет структуру института (если такой субъект «встроен» в него), или замедляет функционирование института. Если же данный обмен носит асимметричный характер и сторона, которая оценит его как невыгодный, откажется от участия в структуре института.

Еще одна причина оппортунистического поведения – противоречие правил тех институтов, одновременным участником которых является любой экономический агент: соблюдение правил одного из них влечет за собой нарушение правил другого. Такое поведение становится массовым, если противоречивыми оказываются законы, регулирующие экономическую деятельность.

В основе всех этих случаев лежит недостаточный учет интересов и потребностей реальных экономических агентов, включенных в структуру проектируемых институтов, что должен принять во внимание проектировщик. Таким образом, данный принцип продолжает и развивает принципы компонентной полноты проекта и достаточного разнообразия стимулов.

Принципы соучастия. Сложности и проблемы ИП могут возникнуть в том случае, если этот процесс, включая встраивание создаваемого института в институциональную среду экономики, осуществляется как процесс обращения разработанных схем действий тем субъектам, которые их будут выполнять по проекту. Принцип соучастия допускает противоположный подход: наибольшие шансы на «выживание» имеет тот институт, который формируется при самом широком участии всех заинтересованных субъектов на всех этапах его проектирования. По мере общности этот принцип примыкает к первым два, а также играет роль конструктивного способа реализации третьего и четвертого принципов в процессе ИП.

В целом этот методологический подход – возможный вариант ИП, то есть сознательного формирования экономических (преимущественно формальных) институтов, который может конкретизироваться относительно отдельного типа институтов.

На современном этапе изменение экономических институтов стало в основном результатом реформ, то есть целенаправленных мероприятий разного масштаба, которые проводятся по определенному плану. Реформы генерируют институциональные инновации, часть которых реализуется в их задуманном варианте, другая часть воплощается в отличном от первоначального, виде, а третья быстро погибает. Поэтому теория переходной экономики должна стать важной частью институциональной экономики.

Большое значение в этой теории имеет переходная рента. Ограничение свободного движения ресурсов или уровня цен порождает дополнительный (по сравнению с конкурентным равновесием) рентный доход. Переходная рента – доход, возникающий в частном секторе в результате движения к равновесию, которое некоторые экономические агенты получают благодаря занятым ими позициям. В переходном состоянии, требующем в зависимости от условий значительного времени, может состояться перераспределение

ренты, то есть частные фирмы получают рентные доходы, от которых отказалось или не смогло получить государство (например, в условиях либерализации). Хотя эти доходы со временем исчерпываются, на начальном этапе они приводят к обогащению небольшой группы лиц при падении благосостояния основной массы населения.

Другим следствием является то, что в переходном процессе часть ренты просто рассеивается, поскольку ресурсы тратятся на осуществление самого переходного процесса. В частности, потери возникают из-за нескоординированности действий экономических агентов и являются частью расходов институциональной трансформации. Возможно, они обуславливают так называемый трансформационный спад производства. Дискоординация и размывание ренты в условиях спада производства и роста дифференциации доходов населения создают предпосылки попадания экономической системы в разные институциональные ловушки.

Задание ИП состоит в том, чтобы разработать такую систему политических институтов, которая могла бы минимизировать прибыльность деятельности, направленной на размывание ренты (Д. Норт). Возможно, на начальном этапе реформ целесообразно исключение переходной ренты в интересах государства с целью предотвращения резкой дифференциации доходов, криминализации общества.

Эффективным ИП будет в том случае, если оно обеспечит, при прочих равных условиях, минимальные отклонения от полученных результатов. Однако заказчик институционального проекта не всегда заинтересован в формировании институтов, которые обеспечивают такую экономию. В целом результативность ИП и эффективность институтов, которые возникают в результате его осуществления, – разные вещи, что является следствием асимметричности распределительных эффектов, которые порождаются правилами, и неполнотой данных правил.

Таким образом, значимость анализа институциональных изменений как позитивного, так и особенно нормативного, в современном мире чрезвычайно большая: практически непрерывно институциональные изменения происходят во всех переходных экономиках, в рамках ЕС, в странах, которые развиваются. Одни из них ощутимо положительно влияют на последующее развитие экономики, другие, напротив, способствуют стагнации, третьи, несмотря на замысел авторов, вообще не влияют на экономическое поведение.

Массовые институциональные изменения происходят и на уровне отдельных экономических организаций – фирм, корпораций и т.п. Здесь также есть примеры удачных и неудачных изменений. Потому их изучение должно быть объектом постоянных научных исследований и хозяйственной практики.

1.5. Институционализация прав собственности

Среди важнейших базовых элементов институциональной системы экономики главное место занимают отношения собственности. Развитие ее форм обеспечивает институциональную основу экономики частной собственности, так называемую новую конституцию порядка. Конституция

порядка – это конституционные правила, которые структурируют отношения людей в обществе.

Реализация конституционных формальных и неформальных правил, на наш взгляд, осуществляется на основе разграничения прав собственности как между уровнями конституционной иерархии (органами власти), так и между субъектами ведения хозяйства. Права собственности являются основой конституционных прав в экономической сфере, то есть они определяют экономические правила, являются их порождением и результатом развития. Обнаружить взаимную зависимость между правами собственности и экономическими правилами очень важно по двум причинам. Во-первых, необходимо установить, что является причиной, а что следствием, производной названного взаимодействия. Во-вторых, важно обнаружить механизм последней, потому что именно в нем есть ключ к раскрытию институционального содержания взаимодействия экономических агентов.

Экономическая теория, как и другие общественные науки, имеет достаточно богатые традиции исследования категории собственности. В научных исследованиях двух последних десятилетий сформировалось не меньше чем три подхода к анализу генезиса собственности. Первый подход характеризуется тем, что «отношения собственности» – это непосредственно базовое понятие, «собственность» – категория экономическая и является основанием самой себя, субстанцией построения общественных отношений.

В пределах второго подхода собственность рассматривается как явление, привнесенное государством или правом. Многие представители названного направления провозглашают идею правового происхождения собственности: «идея собственности принадлежит к сфере права и вне ее не имеет ни силы»; «собственность является комплексом разнообразных юридических общественных отношений, научное знание которых отображается в логической форме системы правовых категорий». Представители такого подхода квалифицируют собственность как отношение надстройки и включают его в категории прав (В. Шкредов, А. Чепуренко и др.). Это направление было достаточно широко поддержано в науке, что обусловило формирование экономической теории прав собственности.

Исторические истоки институциональной экономической теории прав собственности базируются на двух подходах. Первый берет начало от Кодекса Наполеона, который лег в основу гражданских кодексов ряда европейских стран и трактуется как континентальная правовая традиция, которая приобрела значительное развитие в трудах выдающихся зарубежных экономистов середины и второй половины XX в., таких, как Г. Коуз, А. Алчиан, Г. Демзсец, Д. Норт, О.Е. Вильямсон и другие. Существенными характеристиками континентальной традиции также были: рассмотрение собственности как вещи, но без формальной неделимости имущественных прав. Второй подход реализовывался в пределах англосакской традиции, для которой характерным был учет многомерности блага, являющегося объектом собственности во времени и пространстве.

Идеологом теории прав собственности считают А. Алчиана, а ее разработчиками признают таких экономистов, как Г. Коуз, И. Барцель, Г. Демзсец, Г. Познер, С. Пейович, Д. Норт, Т. Еггертссон, А. Уильямсон. Общая идея заключается в том, что не ресурс выступает воплощением

собственности, а «пучок или часть прав на использование ресурса, – вот что составляет собственность». В Гражданском кодексе (ГК) Украины в ст. 316 право собственности определено «как право личности на вещь (имущество), которое она осуществляет в соответствии с законом по своей воле, независимо от воли других лиц», которая отвечает триаде римского права. Тем самым разработчиками ГК не полностью учтено современное достояние экономической теории в сфере спецификации прав собственности не только по содержанию (пучок или часть прав на использование, а не права на вещь), но и по форме, поскольку в ст. 317 ГК содержание прав собственности определено в пределах прав владения, пользования и распоряжения имуществом.

Права собственности представляют собой такие санкционированные (экономические, юридические, этические) и принятые в обществе (формальные и неформальные) поведенческие отношения между экономическими агентами, которые определяют перечень возможных приемов использования ограниченных ресурсов как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп. Таким образом, экономические правила предопределяют появление существенного ядра прав собственности, то есть его исключительности.

Как один из вариантов способа структуризации прав собственности можно назвать такие виды правомерности:

- право пользоваться вещью;
- право получать от пользования вещью доход;
- право изменять физическую форму и субстанцию вещи;
- право передавать отмеченные правомерности другому лицу (дарить, завещать, продавать, передавать на определенное время).

Такой вариант соответствует неоинституциональной экономической теории прав собственности, которая фокусирует внимание на правах физических действий с вещами. С одной стороны, это открывает возможности для реализации прав собственности в границах «одна вещь – много владельцев», а со второй – в большей степени соответствует современным тенденциям хозяйственного развития использования собственности как экономического ресурса. Имеются в виду права аренды, лизинга и других ограниченных имущественных прав.

Институциональная теория прав собственности базируется на положении о том, что любой обмен представляет собой, собственно говоря, обмен пучками правомерности. Экономико-правовой (институционный) подход к определению прав собственности со времен римского права решает проблему возможностей и границ спецификации и размывания этих прав. Если предложенная римским правом триада спецификации прав собственности – владение, распоряжение, пользование – и до сих пор употребляется в континентальном праве (даже вопреки идее «абсолютного» права частной собственности, воплощенной в Кодексе Наполеона), то для островного права более употребимым является известный пучок правомерностей А. Оноре. Анализ возможности совмещения триады и пучка прав собственности дал возможность сделать вывод о том, что триада и пучок прав собственности не только не отличаются друг от друга, но и одно включает в себя другое. Потому можно говорить только о разногласиях в

традициях островного и континентального права, а не о разных концептуальных подходах в исследовании прав собственности.

Разнообразие характеристик и полезных свойств вещи обуславливает многогранность правил отношения к ней других людей, которые принимают форму правомерности. Чаще всего в исследованиях используется один из вариантов определения пучка правомерности, который предложил английский юрист А. Оноре. Он выделил такие правомерности владельца:

- право владения, суть которого – в защищенной возможности осуществления физического контроля над вещью. Данная правомерность лежит в основе исключительности прав собственности. Если отсутствует право владения (независимо от того, кому оно принадлежит), то лишним становится и сам термин «собственность»;

- право пользования относится к вещам, которыми владеют как с непосредственной, так и опосредствованной полезностью;

- право управления включает возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определен круг и порядок доступа лиц к ресурсу;

- право на доход, которое может возникать вследствие непосредственного пользования вещью (имплицитный доход) или использования вещи другими индивидами (доход в явной форме – денежной или натуральной);

- право на капитал (или капитальную стоимость), которое допускает возможность дарения, продажи, изменения формы или уничтожения блага. В данное право входит часовой аспект отношений между людьми по поводу того или другого блага;

- право на безопасность, или иммунитет от экспроприации, которая предусматривает защиту от вредного действия на поток доходов в виде экспроприации, даже при условии наличия компенсационной системы;

- право на передачу вещи наследникам. Существование данного права обусловлено тем, что после смерти данная вещь перестает быть ценной для ее обладателя, однако интерес к ней как активу сохраняется для других. Поскольку это так, то данная правомерность может быть ценной для того, кто является завещателем, в той степени, в которой с помощью ее использования может быть осуществлен обмен правами;

- бессрочность, которая означает отсутствие каких-либо временных границ в осуществлении правомерности. Чем длиннее часовой горизонт, тем выше ценность данного актива для его обладателя;

- запрещение на вредное использование. В сущности, это «негативное» право, которое не позволяет использовать вещь так, чтобы это было связано с вредом, который наносится имуществу других агентов. Данная правомерность является основанием для разграничения исключительности права и его абсолютности;

- ответственность в виде взыскания. Эта правомерность дает возможность отчуждать вещь для уплаты долга. Данная правомерность также позволяет использовать имущество как залог;

– право на остаток, то есть обязательность возвращения переданных кому-то правомерностей касательно блага по окончании срока соглашения или потери силы последней.

В связи с перечисленными правомерностями необходимо сделать несколько пояснений.

Часть правомерностей может выступать только в кластере (или вместе), то есть являются взаимодополняемыми и не имеют ценности друг без друга. Например, право на доход бессмысленное, если не существует правомерности «безопасность», поскольку низкая достоверность получения дохода ввиду отсутствия безопасности означает фиктивность данной правомерности. Право пользования часто объединяется с правом на доход, особенно если трудно найти отличие между явным и неявным доходом. Данная правомерность оказывается неотъемлемой частью права на капитальную стоимость, поскольку ценность последнего определяется через дисконтированный поток ожидаемых доходов.

Следует различать исключительность самих прав собственности и возможность их передачи. В частности, фермер может владеть исключительным правом на физический контроль по отношению к участку земли, однако продать или заложить его он не может. Существует принципиальное отличие между исключительным и абсолютным правом собственности. Исключительность права для данного человека может существовать при наличии девятой правомерности, тогда как именно данная правомерность не позволяет говорить о правах собственности как абсолютных.

Таким образом, права собственности – это система взаимосвязанных элементов, причем некоторые из них являются взаимодополняющими и не имеют ценности один без другого. Например, ограничение прав на получение дохода от ресурса может привести к полной потере заинтересованности в его использовании. Абсолютное и относительное право собственности характеризуется по отношению к членам общества так: абсолютное – по отношению к остальным всем членам общества; относительное – по отношению к некоторым членам общества. Экономические права могут быть формальными и неформальными, потому и права собственности могут быть правами де-юре и де-факто.

Институциональная экономическая теория прав собственности связывает происхождение собственности с редкостью, ограниченностью благ и возможностью их альтернативного использования. Редкость порождает ограниченность претендентов на их использование. Для устранения конфликта между сторонами, которые пытаются получить право на использование ограниченного ресурса, что может привести к его избыточному потреблению и исчерпанию, устанавливаются исключительные права, предусматривающие полное запрещение осуществления определенной правомерности до получения согласия от субъекта права собственности, который может принимать указанное решение. Именно субъектное право принимать указанное решение, согласно с экономической теорией прав собственности, лежит в основе выделения частной, коммунальной и государственной форм собственности.

Экономика частной собственности означает, что право принимать решение о применении определенной правомерности принадлежит отдельному субъекту ведения хозяйства. Потому и пучок правомерностей может быть сконцентрирован у отдельной личности. В системе государственной или коллективной собственности право принимать решение размыто, пучок правомерностей распределен между разными сферами управления, поэтому режим исключительного права не может быть утвержден и поддерживаться ни государством, ни муниципальной властью, прежде всего, из-за неоднородности, неопределенности самого субъекта прав. То есть трудно установить, которая из ветвей бюрократического аппарата принимает решение о предоставлении определенной правомерности экономическим агентам, и кто несет экономическую ответственность за последствия ее использования с точки зрения субъекта собственности (группы, общества, государства). Потому интерпретация утверждения, что государство может устанавливать и поддерживать режим исключительного права, на наш взгляд, является неубедительной. Как свидетельствует недавнее прошлое стран, где господствовала государственная собственность, государство оказалось неспособным устранить конфликт между субъектами ведения хозяйства (государственными предприятиями) по вопросам использования ограниченных ресурсов, которое привело к их избыточному (а иногда и варварскому) использованию и исчерпанию (например, оценивание результатов труда предприятий по валовым показателям использованного металла, материалов, фондов, осво-енных (потраченных) средств в строительстве и т. п.) и установление исключительных прав, которые предусматривали бы запрет на осуществление той или другой правомерности *argiori*, до получения согласия владельца, который имеет право принимать решение, то есть граждан общества.

Именно получение возможности устанавливать и поддерживать режим исключительных прав самими субъектами собственности с помощью государства, а также путем установления и соблюдения социальных норм и правил, которые базируются на принципах равноправия и конкурентности разных форм собственности, мы считаем главным достижением при переходе от планово-распределительной к рыночной экономике. С одной стороны, разгосударствление, приватизация и спецификация прав собственности становятся материальной основой (предпосылкой) формирования рыночной экономики, а из другого – создание экономической, политической, правовой, психологической среды, в которой господствует уважение к собственности в любой форме, и ее защищенность со стороны общества и власти свидетельствуют о становлении рыночного характера экономики.

Именно лишение определенных субъектов свободного доступа к каким-то благам рассматривается в экономической теории прав собственности как спецификация последних, то есть для одних субъектов спецификация означает установление определенных прав пучка правомерностей, а для других – полное или частичное лишение их. Следовательно, основная цель спецификации прав собственности заключается в изменении поведения хозяйствующих лиц таким образом, чтобы они принимали оптимальные решения относительно ограниченных ресурсов, потому что на владельца блага в конечном счете приходятся все позитивные и негативные результаты

использования последнего, в результате чего он оказывается заинтересованным в самом полном их учете при принятии решений относительно блага. Однако это возможно при условии, что все спецификации пучка правомерностей находятся в исключительном пользовании определенного экономического агента. Но если отдельные правомерности находятся в пользовании разных субъектов ведения хозяйства, то такая ситуация не является гарантом эффективного использования собственности (ограниченных ресурсов), то есть возникает проблема контроля со стороны владельца.

В процессе обмена прав собственности на те или другие блага они должны быть переданы тем лицам, для которых составляют наивысшую ценность, а рыночная инфраструктура (например, фондовая биржа) является тем механизмом, который обеспечивает такую передачу. С ее помощью ограниченные ресурсы эффективно распределяются в те сферы деятельности, где обеспечивается наиболее рентабельное их использование. Спецификация прав собственности в условиях переходной экономики проявляется в том, что названные права перераспределяются от субъектов, которые их используют менее эффективно или не используют вообще, к тем, кого принято называть «эффективный владелец».

Экономическая теория прав собственности не затрагивает вопроса о качественном социально-экономическом результате и о качественных достижениях в количественной концентрации прав собственности, характерных для неконкурентных рынков или корпоративных прав. Ведь попытка довести количественное накопление акций до контрольного пакета ставит определенную социально-экономическую цель – концентрацию прав собственности, которая трактуется как экономическая власть. Экономическая власть – это, во-первых, власть в сфере экономической деятельности, во-вторых, под ней может пониматься власть, которой достигают с помощью экономических средств; в-третьих, она оказывается там, где сосредоточивается основная часть дохода.

Если операциональные правила определяют взаимоотношения между отдельными индивидами по поводу использования определенного редкого ресурса и деления дохода, то от правил коллективного действия зависит порядок изменений и применения операциональных правил. К операциональным правилам принадлежат право доступа и право получения выгоды (дохода). К правилам коллективного действия относят права управления, исключение и отчуждение.

Не существует единственной классификации правил, а только обнаружена Д. Нормом иерархичность системы правил (изменение в правилах низшего порядка может осуществляться при неизменных правилах высшего порядка), как не существует и общепринятой классификации прав. Но в зависимости от критерия, за которым будут классифицироваться правила, можно говорить об определенной классификации правомерностей. Следуя этому утверждению, экономические правила – это экономические права, концентрированное выражение которых воплощается в правах собственности. Согласно с иерархией системы правомерностей, предложенной Е. Остром, экономическая власть сводится к обеспечению ее субъектов определенным уровнем распоряжения собственностью и доходом от ее использования.

Особенность приведенной классификации правомерностей заключается в том, что выполнение каждой следующей правомерности предусматривает выполнение предыдущей. Такая система имеет определенную логику: если предположить, что индивиды специализированны, то установление категории тех из них, которые могут получить право доступа к определенному ресурсу, определяют направления использования последнего, а не наоборот. То есть подтверждается подмеченная Д. Нормом иерархичность системы правил относительно меры спецификации прав собственности.

Права собственности определяют экономическое или материальное положение каждого индивида относительно других членов общества. Они создают условия для децентрализации принятия решений. Конституция порядка выступает как результат многосторонних контрактов с целью уменьшения усилий многосторонней координации принятия решений, в отличие от другой крайности – полной централизации в принятии хозяйственных решений. Но в чистом виде это никогда не удавалось даже в советской экономике или в армии.

Важным условием рыночных преобразований в странах с трансформационной экономикой является спецификация прав собственности, то есть закрепление за каждой правомерностью четко определенного владельца. Это значит, когда у каждой правомерности есть свой исключительный владелец, право собственности полностью специфицировано, а доступ к нему других субъектов ограничен.

Спецификация прав собственности как процесс находит отображение в наборе правил, которые существенно зависят от конкретного ресурса и исторических условий

Собственность является отношениями между людьми по поводу отчуждения-присвоения вещей как последовательное изменение процесса отчуждения на состояние присвоения со следующим переходом в процесс присвоения и состояние отчуждения. То есть самой существенной чертой отношений собственности является присвоение. Если субъектом отношений по поводу присвоения выступает индивид, то это означает установление верховенства его воли относительно вещи. Но это возможно лишь тогда, когда такое отношение лица к вещи будет общепризнанным. Если рассматривать другие формы собственности, то присвоение будет заключаться в превращении вещи на объект воли коллектива или государственной воли. В этом волевом моменте и заключается специфическая определенность присвоения. Такое определение спецификации прав собственности формируется из концепции собственности как сложного пучка правомерности, причем правомерность на один и тот же ресурс может принадлежать разным людям.

Под спецификацией прав собственности нужно понимать создание в той или другой форме режима исключительного использования вещи. Этот режим предусматривает: 1) определение субъекта, который владеет таким исключительным правом; 2) установление объекта, относительно которого соответствующий состав правомерностей может быть реализован; 3) выяснение механизма присвоения прав и их передачи.

Процесс спецификации прав собственности отображается в перечне правил, который заметно отличается как относительно конкретного ресурса,

так и относительно исторического периода и места. В экономической литературе не замеченным остается тот исторический факт, что основы правомерностей и спецификации прав собственности были заложены в Российской империи еще в начале XIX в. комиссией по кодификации под руководством М.М. Сперанского.

Факторами, что ограничивали права собственности, были такие (А.Ткач, (2004):

- 1) право участия в пользовании и получение выгод от чужого имущества;
- 2) право на выгоду в чужом имуществе;
- 3) право собственности на наследственные имения, полученные по завещанию;
- 4) право собственности на имения, которые обжаловались на праве майоратов в западных губерниях;
- 5) право владения и пользования, отделенные от прав собственности;
- 6) право распоряжение, отделенное от прав собственности.

Для понимания и раскрытия сущности прав собственности интересным является определение «право постороннего участия в выгодах имущества», которое было двух видов: общее и частное. Оно считалось общим, если право «участия в выгоде» имущества устанавливалось для всех лиц; частным, когда оно устанавливалось в интересах какого-либо одного из частных владельцев.

Права собственности определяют те действия по отношению к объекту, которые разрешены и защищены от препятствований их осуществления со стороны других людей. С этой точки зрения можно говорить о том, что ситуации выбора определяются правами собственности.

Права собственности – это такие разрешенные и защищенные от препятствований для их осуществления возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп.

В историческом плане можно выделить два подхода к определению и исследованию собственности: 1) как внутри себя нераспределено целое, абсолютное и неделимое; 2) как набор правомерности, которая является открытым множеством. Первый подход основан на континентальной правовой традиции, представленной в Кодексе Наполеона. Второй подход реализован в рамках англосакской традиции. Значимость второго подхода обусловлена возможностью дифференцированного отношения к вещи экономических агентов в соответствии с их сравнительным преимуществом в ее использовании.

Последствиями развития континентальной традиции является рассмотрение собственности как вещи; формальная неделимость имущественных права; ограниченные возможности использования принципов прецедентного права ввиду формальной неделимости собственности.

1.6.Изменение прав собственности

Изменение прав собственности является фундаментальным условием трансформации экономики. Спецификация разнообразных прав

собственности определяет демократический цивилизационный характер современной экономики.

Право собственности, с одной стороны, может рассматриваться как важный институт, а с другой – как отдельные права, которые являются элементами целостной экономической системы.

В первом случае права собственности являются определенными «правилами игры», регулирующими взаимоотношения между людьми по поводу использования ограниченных ресурсов. С другой стороны, права собственности определяют пучки правомерностей, которые есть в распоряжении того или другого агента. С. Пеевич и Е. Фуруботн определили права собственности как санкционированные поведенческие отношения, которые возникают между людьми в связи с наличием благ и их использованием (А.Ткач, (2004). Эти отношения определяют такие нормы поведения относительно благ, которых любое лицо должно или придерживаться в своих взаимодействиях с другими людьми, или же нести расходы из-за их несоблюдения. Господствующая в обществе система прав собственности является такой совокупностью экономических и социальных отношений относительно редких ресурсов, в рамках которой отдельные члены общества противостоят друг другу. Важным условием их институционализации является формирование таких условий, при котором это противостояние имело цивилизованный характер.

Собственность или права собственности нужно отличать от объектов собственности, то есть материальных или нематериальных объектов, на которые распространяются права собственности.

Установление права собственности имеет смысл в условиях ограниченных ресурсов, когда могут возникать конфликты по поводу их использования, тогда права собственности позволяют ограничивать и разрешать эти конфликты. Другими словами, права собственности определяют возможные способы использования ограниченных ресурсов как исключительную прерогативу отдельных индивидов или групп. Права собственности носят многосубъектный (индивидуум, фирма, государство и др.), многоуровневый характер. Права низшего уровня оказываются объектом права высшего уровня, а также отличаются режимами своего приложения.

Права собственности закрепляются не только государственной властью (законами, судебными решениями и т. д.), но и традициями, обычаями, нормами, а потому действительно являются «правилами игры», принятыми в обществе. Поведенческий смысл прав собственности заключается в том, что они стимулируют деятельность, изменяя расходы при разных способах поведения. Например, несанкционированное поведение, продиктованное негативными стимулами, увеличивает расходы своего осуществления за счет возможного наказания. В итоге – соблюдение или нарушение правил сводится к актам добровольного экономического выбора, и сами права имеют экономическую ценность.

Права собственности определяются и гарантируются некоторой структурой управления или порядком, то есть системой норм, а также инструментами, которые защищают этот порядок. Обеспечение порядка может быть чисто внутренним или же может устанавливаться ожиданиями специфических внешних последствий. Институциональная экономика имеет

дело со вторым случаем, то есть с гарантиями, основанными на санкциях, установленных или законом, или обычаем.

Собственность – это институт, который предоставляет людям свободу распоряжаться ограниченными ресурсами. Эта свобода предполагает закрепление определенных прав за владельцем и запрещение другим вмешиваться в реализацию этих прав. Владельцы имеют юридические полномочия действовать или воздерживаться от действий, но без жестких обязанностей делать то или другое, если только они добровольно не взяли на себя обязательства по договору.

Режим частной собственности устанавливает полные права собственности и предусматривает их защиту. Защита от вмешательства частных лиц или органов власти включает запрещение на нарушение владения, вторжение, кражу, уничтожение, вредность, загрязнение, затопление, несанкционированное использование, присвоение, экспроприацию, захват и национализацию. Нарушение прав собственности угрожает привлечением к гражданской, судебной или криминальной ответственности за нанесенный ущерб.

Владелец пользуется наибольшей свободой тогда, когда имеет возможность делать со своими ресурсами все, что не причиняет вреда другим. Это положение называется принципом ограниченной максимальной свободы. Понятие «вред» включает причинение боли, страха, нанесение травмы, потерю дохода или имущества. Правовые нормы, которые применяются для оценки вреда и определения меры ответственности, закреплены в праве собственности, гражданском, договорном, криминальном праве и т. п., а также в антимонопольном законодательстве и административном праве.

С. Пеевич и Е. Фуруботн утверждают, что права собственности состоят из трех основных элементов: 1) права пользоваться имуществом; 2) права присваивать доход от имущества; 3) права изменять его форму, содержание и местонахождение, включая право передачи ресурсов на время или навсегда. Пучок прав, связанных с конкретным ресурсом, обычно состоит из нескольких частей: некоторые права могут быть использованы совместно при открытом доступе, другие могут быть ограничены в присвоении дохода, и, наконец, третьи могут быть частными.

Большое значение для характеристики прав собственности имеет процесс их спецификации, а также их размывание. Спецификация прав собственности – это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы с помощью определения субъекта права, объекта права, набора правомерностей, которые имеет в своем распоряжении данный субъект, а также механизм обеспечивающих их соблюдение.

Противоположным процессом является размывание прав собственности, которое имеет место, когда они или неточно установлены и плохо защищены, или страдают от разного рода ограничений (прежде всего, со стороны государства). Чистый режим частной собственности означает исчерпывающую спецификацию и полную защиту всех правомерностей. Размывание прав собственности, ослабляя их исключительность и отчуждение, суживает возможности экономического выбора агентов и снижает

ценность объекта прав. Значит, чем лучше специфицированы и защищены права собственности, тем большую ценность они представляют.

Для понимания спецификации прав собственности важно, кто (какой именно гарант) ее обеспечивает и каким образом осуществляется передача прав (если она вообще допускается).

Когда идет речь о формальных правах, то их, как правило, специфицирует государство. Вместе с тем внутри предприятия, например, те или другие формальные права собственности могут специфицироваться его руководством. Вместе с формальной, возможна безличная спецификация, в основе которой лежит повседневная практика взаимодействия экономических агентов, то есть гарантом выступает любой член группы, который заметил осуществленное нарушение.

Самой сложной функцией процесса спецификации прав собственности является предоставление последним свойства исключительности.

Правомерность собственности называется исключительной, если ее субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данной правомерности.

Исключительность того или другого права собственности не означает, что оно принадлежит индивиду, то есть частному лицу. Исключительными правами может владеть группа людей, хозяйственная организация (юридическое лицо), наконец, государство.

Исключительность прав собственности экономически важна потому, что именно она создает стимулы к эффективному использованию ресурсов: если права собственности субъекта на результат использования его ресурсов не являются исключительными, у него нет стимулов максимизировать этот результат, поскольку весь он или его любая часть могут достаться другому.

В определенной степени обратным процессу спецификации есть размывание прав собственности. Этим термином выражается практика нарушения исключительности прав, которая приводит к снижению ценности объекта права для субъекта, поскольку поток ожидаемых доходов должен дисконтироваться по высшей ставке процента (что учитывает риск экспроприации). Таким образом, фактический уровень исключительности той или другой правомерности собственности – это функция от процессов спецификации/размывания прав собственности.

Необходимо сравнить процессы ограничения и расщепления прав собственности. Ограничения налагаются, как правило, в принудительном порядке государством, часто в целях перераспределения прав собственности. Расщепление или дробление прав собственности происходит в форме добровольного обмена, по инициативе самих владельцев. Спецификация прав часто требует больших издержек, поэтому она должна осуществляться в тех пределах, в которых последующий выигрыш от сокращения «размытости» прав, не покрывает связанных с этим понесенных издержек. Поэтому нормальным является существование некоторых ресурсов с плохо или вовсе не установленными правами, что может существенно влиять на эффективность экономики в целом.

Система прав собственности включает: общую, коммунальную, частную и государственную.

Общая собственность (синоним – свободный или открытый, доступ к ресурсу) значит, что ни один из индивидов, которые претендуют на один и тот же ресурс, не находится в привилегированном положении, и никто не имеет права исключить других с доступа до данного блага. Права на эту собственность плохо определены, отсутствует режим исключительности и отчуждения собственности. Примерами собственности свободного доступа могут быть грибной лес, озеро, где можно ловить рыбу, парковая зона, пастбище для выпаса скота и т. п.

Такая собственность фактически не требует издержек для своей поддержки, а набор правил, регламентирующий ее использование, – минимальный. Она встречается там, где расходы на спецификацию и защиту прав собственности очень высоки и превышают ожидаемые от спецификации выгоды. Например, трудно проконтролировать, сколько рыб выловили в реке или сколько грибов собрали в лесу. Режим свободного доступа может сохраняться для ограниченных благ. Потому проще всего правило использования ресурса свободного доступа свидетельствует: «первым пришел – первым воспользовался». Например, первый рыбак занял удобное место для лова рыбы у реки, или кто первый пришел, тот занял скамью в парке.

Общая собственность может выступать как средство защиты от естественных монополий. Однако она имеет множество недостатков.

Во-первых, разрывается связь между деятельностью индивида в режиме свободного доступа к результатам его деятельности. Во-вторых, общедоступные ресурсы не могут переходить к тем агентам, которые эффективнее других ее используют. Преимущества общественного разделения труда и специализации не используются в полной мере. В-третьих, усилия агента тратятся на получение ресурса, реализацию стремления опередить других. Поэтому механизмом рационирования использования ресурсов в условиях общей собственности служит институт очереди. Кроме того, могут вводиться неценовые ограничения, такие как охотничьи сезоны, запрещение на использование определенных орудий лова и т. п. В-четвертых, решения принимаются исходя из близкой перспективы, отсутствуют стимулы к инвестированию, используются трудоемкие технологии, а, значит, снижается эффективность.

Коммунальная собственность означает, что исключительными правами собственности на данный объект владеет только часть экономических агентов (определенная группа, община) из данного множества. Примерами коммунальной собственности являются кооперативы разных типов. Это промежуточный вариант между свободным доступом и частной (государственной) собственностью.

Система коммунальной собственности имеет режим исключительности, поскольку свободный доступ к данному ресурсу со стороны аутсайдеров закрыт. Однако в рамках коммунальной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, который требует введения правил, регулирующих доступ к ресурсу инсайдеров.

По сравнению с частной собственностью коммунальная собственность меньше тратит на защиту прав собственности, поскольку возникает эффект экономии на масштабе, в частности связанный со специализацией на

обеспечение режима исключительности. Коммунальная собственность жизнеспособна потому, что основана на общности интересов, которая облегчает решение вопроса о регуляции доступа к ресурсам, уменьшает оппортунистическое поведение в форме уклонения.

Коммунальная собственность имеет и определенные недостатки. Она не защищена от сверхиспользования ресурса со стороны инсайдеров, а значит, включает расходы, связанные с принятием решений о регуляции доступа. В связи с возможностью определенного оппортунистического поведения в виде уклонения при использовании уравнилельного принципа деления полученных результатов может возникнуть проблема недоиспользования ресурса и роста издержек оппортунизма. В целом могут возникнуть проблемы принятия решений в группе. Коммунальная собственность может быть разрушена как извне, так и изнутри. Разрушение извне происходит в случае, если расходы защиты прав собственности от аутсайдеров оказываются очень высокими (что показывает ситуация с садовыми обществами). Разрушение коммунальной собственности изнутри может быть вызвано ростом численности группы совладельцев, введением новых технологий использования ресурса и т. п.

Оптимальный размер группы можно определить на основе подхода минимизации средних трансакционных издержек. Трансакционные издержки включают расходы направленные на защиты прав собственности, которые с ростом численности группы уменьшаются, и расходы достижения соглашения и обеспечения контроля, за их выполнением, что по мере роста численности группы растут. Если численность группы незначительная, то она меньше оптимальной, поскольку возможности экономии на масштабе при обеспечении безопасности прав собственности компенсируют рост издержек принятия решений и обеспечения контроля. Напротив, если численность группы большая, она превышает оптимальный уровень, поскольку теперь возможности экономии на масштабе компенсируют рост издержек принятия решений и контроля лишь частично.

Частная собственность устанавливает исключительные права, а значит, снимает институциональные препятствия сверхиспользованию ресурсов. Право частной собственности означает, что отдельный физический или юридический субъект хозяйствования владеет всем пучком правомерностей или его частью. В условиях частной собственности право отчуждения реализуется через рынок. Однако может действовать и размытое право в том случае, когда существует формальный запрет на отчуждение, например, запрет на продажу земли в Украине.

Преимуществами частной собственности является защищенная свобода принятия решений относительно объекта собственности, прямая связь между деятельностью агентов и результатами деятельности, высокая мотивированность агентов, использования преимуществ общественной организации труда, возможностей специализации, поощрения инноваций, благоприятные условия для использования неявного знания и принятия на себя риска и ответственности за принятые решения. В целом отмеченные преимущества ведут к более эффективному использованию ресурсов.

Несмотря на указанные преимущества, существуют ограничения на распространение частной собственности. Во-первых, есть существенные расходы на спецификацию и защиту прав собственности, которые

определяются как институциональными, так и технологическими факторами. Защита и спецификация прав собственности может поддерживаться государством, самим субъектом права, социальными нормами, нарушение которых ведет к применению этических, экономических и юридических санкций. Во-вторых, факторами, которые определяют распространение частной собственности, является степень развития рыночных отношений, господствующая идеология и научные представления, развитие правовой базы и эффективность экономической политики государства, действующие неформальные нормы, доминирующие принципы системы образования, а также других сфер, формирующих систему ценностей в обществе. Эти факторы могут, как способствовать, так и препятствовать распространению частной собственности в пространственном и часовом аспектах.

Государственная собственность значит, что всем пучком или разными его элементами владеет исключительно государство. Система государственной собственности специфицируется и защищается совокупностью формальных правил и допускает существование режима исключительности доступа к ресурсам, причем не только для аутсайдеров, но и инсайдеров. Распоряжение государственной собственностью осуществляется не непосредственно, а опосредствовано, через политический процесс и многоуровневую систему представителей в виде государственных организаций и их руководителей. Государственная собственность не является отчуждаемой, поскольку ее нельзя свободно продать или ликвидировать какую-то ее частицу. Из-за этого она не поддается расщеплению.

Недостатком государственной собственности является то, что число владельцев и массив объектов достаточно большой. Возникает необходимость делегирования прав собственности наемным агентам по принятию решений по-поводу использования объектов государственной собственности. В связи с этим остро встает проблема принципала-агента. Возникает необходимость наличия контрольного аппарата, который минимизирует расходы оппортунистического поведения. В этой системе собственности больше выявляются проблемы общедоступности, поскольку расходы обеспечения соблюдения прав в государственной собственности очень высоки.

Существование государственной собственности оцениваются теоретиками нового институционализма достаточно критически. Деятельность государственных предприятий серьезно страдает от политизации, подчинения внеэкономическим целям. Да, невозможно получить биржевую оценку качества управления государственным предприятием; контроль со стороны владельцев (налогоплательщиков) за поведением управленческого аппарата резко ослабленный; рынок не заинтересован в таких предприятиях, уклоняясь от участия в их реорганизации. Государственные предприятия склонны к накоплению избыточных производственных мощностей и раздуванию штатов, отдают предпочтение строительству сооружений в убыток активным элементам капитала, избирают менее рискованные инвестиционные проекты, медленнее реагируют на изменения в спросе, тормозят нововведение. Их менеджеры располагают лучшими возможностями для переключения ресурсов фирмы на свои личные цели, имеют более длительные сроки

службы. Кроме того, государственные чиновники могут получать частные доходы из государственной собственности, а это относится к коррупции.

Предлагаются следующие объяснения эффективности режима частной собственности. Собственность как такова является признаком свободы, с одной стороны, а также способствует сохранению свободы, децентрализуя власть и препятствуя тирании, – с другой.

Права собственности интернализируют результаты использования ресурсов. Интернализация достигается тем, что за владельцем закрепляются непосредственные выгоды и расходы использования ресурсов, что ему принадлежат. Правовые нормы, которые касаются вредности и гражданских правонарушений, можно рассматривать как механизм интернализации издержек. При полной интернализации, все прибыли и расходы учитываются владельцем при принятии решений. Исключительность прав присвоения чистой выгоды от использования ресурса стимулирует владельца к максимизации этой выгоды, а это требует предприимчивости и новаторства.

Законы о собственности дают четкое и надежное определение прав владельца, который превращает операции в акты добровольного обмена. Напротив, нечеткие и ненадежные права собственности налагают на участников обмена груз больших информационных издержек и высокой платы за риск. Аналогично договорное право содействует развитию торговли, поскольку гарантирует, что сторона, которая авансирует средства, получит ожидаемую прибыль от операции. Таким образом, права собственности содействуют развитию обмена путем минимизации транзакционных издержек.

Через отчуждение прав (возможности свободной передачи правомерностей) может быть достигнуто оптимальное размещение ресурсов в пространстве и во времени. Действительно, владелец может передать благо в ходе обмена потому агенту, для которого оно будет иметь большую ценность (продать по максимальной цене), а значит, происходит движение к эффективному размещению ресурсов. Кроме того, права собственности принуждают агентов учитывать не только краткосрочные, но и долгосрочные последствия при принятии решений, то есть они защищают интересы будущих поколений.

Дробление частной собственности означает отделения некоторой правомерности, их комбинацию и рекомбинацию, которая открывает возможности для кооперации и специализации в соответствии со сравнительными преимуществами агентов. Потому перераспределение прав среди разных владельцев способствует росту производительности труда и максимизации совокупного богатства.

Расширение прав на распространение частной собственности на теперешние и будущие ресурсы указывает, что в обществе нет никому не принадлежащих, ничейных ресурсов, а это значит, что владельцы владеют правами и несут ответственность за их использование в пределах своей правомерности.

Главное преимущество системы частной собственности заключается в том, что благодаря свободе обмена и комбинирования прав собственности она предоставляет широкие возможности для создания наиболее эффективных организационных форм хозяйственной деятельности.

В реальной действительности функционируют смешанные режимы прав собственности при доминировании тех или иных ее форм. В целом при принятии решения о том, в какой собственности должен находиться ресурс (в частной или государственной) было бы абсурдно считать, что только в частной. При выборе форм институциональных изменений все права собственности должны быть установлены и приняты во внимание.

1.7. Трансформация прав собственности в условиях институциональных изменений

Одной из наиболее важных составляющих концепции внешних эффектов в процессе институциональных изменений является сравнительный анализ таких режимов использования ограниченных ресурсов как свободный доступ, коммунальная собственность, частная собственность и государственная собственность.

Свободный доступ (общая собственность) и перекрестные внешние эффекты. Проблема определения прав собственности возникает только тогда, когда на один и тот же объект претендуют несколько индивидов. Потребление (использование) его является конкурентным, то есть увеличение потребления одним человеком уменьшает доступность данного объекта, для другого.

Свободный доступ – ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может отстранять других от доступа к данному благу.

В результате существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление «сверхиспользования ресурса». Проблема свободного доступа, который вызывает сверх-использование ресурсов, обусловлена тем, что каждый из субъектов, принимающих решение, присваивает выгоды от использования ресурсов непосредственно, тогда как груз издержек, связанных со сверхиспользованием, распределяется между всеми экономическими агентами.

Такая постановка вопроса делает необходимым, прежде всего, рассмотрение собственно модели свободного доступа, которая позволит обнаружить особенности эксплуатации ресурсов, противоречащих принципам эффективности, отображенным в неоклассических моделях. Дальше на основе обнаруженных особенностей можно сформулировать условия возникновения, сохранения или устранения режима свободного доступа.

Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок считали, что последствиями воссоздания режима свободного доступа является превращение окружающей среды в общую собственность, порождающую взаимные экстерналии. Однако это не ведет автоматически к изменению системы собственности и соответственно модификации режима рационирования (использование ценовой или другой системы), если расходы спецификации прав собственности и их защиты сравнительно высоки, то есть если чистая ожидаемая ценность результата институциональных изменений для всех экономических агентов оказывается малой или равной нулю.

Таким образом, в результате спецификации прав собственности производство в расчете на единицу использованного ресурса должно

увеличиться, однако часть ресурсов теперь будет использоваться для обеспечения соблюдения режима исключительных прав.

Коммунальная собственность – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами владеет группа людей.

Система коммунальной собственности допускает наличие момента исключительности относительно соответствующего набора правомерности. Однако исключаются из множества обладателей правомерности те экономические агенты, которые не входят в данную группу. Таким образом, отдельный человек владеет исключительными правами собственности только как член общины, следовательно, в рамках отношения к другим членам общин. Такая система прав собственности имеет важные поведенческие последствия, которые могут выражаться в разных формах.

Во-первых, если член данной общности (семьи, села, общины и т. п.) не владеет исключительным правом на доход и деление полученных продуктов осуществляется на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса, поскольку каждый обладатель прав на часть продукта будет рассчитывать на другое при производстве общего продукта.

Во-вторых, если принцип деления будет установлен в соответствии с потраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса. Таким образом, в рамках коммунальной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, который делает саму систему коммунальной собственности потенциально неустойчивой.

В-третьих, систему коммунальной собственности можно рассматривать в терминах распределительной демократии, когда решение об использовании ресурса тем или иным способом определяется с помощью голосования, поскольку таким образом агрегируются преимущества и возникает решение, которое в первом приближении можно рассматривать как выражение общественного интереса.

Анализ коммунальной собственности позволяет обнаружить проблему поиска одного из фундаментальных компромиссов, связанных с критериями отбора наиболее эффективных способов организации и поведения. Если рассматривать группы как объект анализа, то наиболее эффективным будет поведение человека в соответствии с собственными интересами. Вместе с тем, если принимать во внимание взаимодействие между группами, то при определенных условиях группа может быть более жизнеспособной, если условия ее выживания и благополучия являются аргументом в целевой функции отдельного члена данной группы.

Система коммунальной собственности не исключает возможности передачи ее частицы от одного человека к другому. В то же время в отличие от режима частной собственности эта передача может быть обусловлена специальными требованиями, которые непосредственно связаны с условиями входа-выхода в общность, которая является совокупным субъектом прав собственности. Например, это может быть условие в виде согласия других членов производственного кооператива на передачу прав другому лицу или определение совокупности свойств, которым должно отвечать то или другое лицо. Данное условие может рассматриваться как

часть процедуры выявления преимуществ нового участника для недопущения роста издержек принятия решений.

Хорошо известен железный закон олигархии, в соответствии с которым: «Организация, которая порождает власть выбранных над избирателями; уполномоченных над теми, которые уполномочили; делегатов над теми, кто их делегировал».

Именно в изменении характеристик группы (увеличение численности, разнородности и нестабильности) заложен аргумент о неустойчивости данного режима прав собственности и трансформации его в систему или частной, или государственной собственности. Реакцией на такую проблему является установление свободного режима покупки и продажи титулов собственности как свидетельства прав на долю имущества корпорации, переход от солидарной к ограниченной ответственности.

Система частной собственности значит, что право принимать решение насчет реализации той или другой правомерности принадлежит отдельному экономическому агенту. Соответственно пучок правомерности на определенный ресурс также может быть сконцентрирован у одного человека.

Частная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами владеет отдельный индивид.

Режим исключительности может поддерживаться: 1) государством; 2) самим субъектом права; а также 3) социальными нормами. Каждая из этих норм может быть выражена в терминах издержек или негативных выгод, что обуславливает формирование соответствующей структуры стимулов у экономических агентов.

Чем больше гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельная правомерность сконцентрирована у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, которая обуславливает эффективное использование ресурса. Именно данный режим обеспечивает наиболее жесткую связь между теми решениями, которые принимаются отдельным индивидом и получаемыми результатами. Он обеспечивается путем получения и обработки информации, которая существует в рассеянном виде среди участников хозяйственного оборота. Отсюда, собственно, идея об эффективности использования ресурсов в системе частной собственности, рациональности экономических агентов.

Более сложным оказывается соотношение между системой частной собственности и рынком. Использование механизма цен связано с издержками, в частности, на защиту и спецификацию прав собственности. Вот почему в итоге возникают вертикально интегрированные фирмы, в рамках которых также целиком возможно осуществление прав частной собственности. Однако в результате того, что в представлении экономистов система рынков крепко срослась с системой частной собственности, появилась идея рассматривать внутрифирменные трансакции в терминах внутрифирменных рынков ресурсов (в частности, рынка труда и капитала).

Рынок допускает существование и реализацию правомерностей, которые обычно ставят на вершину иерархии, – право отчуждения, или право на капитальную стоимость. Однако права частной собственности могут существовать, в принципе, и в случае соблюдения формального запрета на отчуждение – в виде исключительного права на пользование, владение,

доход, управление и т. п. В таком случае мы будем иметь дело с «размытым» и ограниченным правом частной собственности. Полный или частичный запрет на реализацию правомерности в режиме частной собственности может возникать от государства. Государство может принимать участие в процессе размыwania прав частной собственности и непрямо: отстраняясь от обеспечения их защиты.

Несмотря на очевидные преимущества данной системы прав собственности в плане мотивации, способов принятия решений, использования локального знания, существуют достаточно много препятствий для повсеместного ее распространения. Идет речь о расходах на защиту и спецификацию прав частной собственности, которые, в свою очередь, определяются существующей технологией применения насилия, а также процедурами и средствами измерения полезных свойств благ.

Степень распространения системы частной собственности в значительной степени зависит от идеологических установок, которые сформировались в обществе, нормативных взглядов на мир. Если доминирующим оказывается представление о нерушимости прав частной собственности, то следствием этого является экономия на транзакционных расходах, связанных с защитой прав частной собственности. Вот почему при объяснении соотношения между разными системами прав собственности необходимо учитывать факторы, которые влияют на формирование системы ценностей.

Государственная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительность доступа существует не только для аутсайдеров, но и инсайдеров.

При этом исключительность обязательно должна быть отображена в системе формальных правил. Следуя логике нового институционального подхода, права государственной собственности должны существовать там, где, с одной стороны, возможно, обеспечить режим исключительности, а с другой – сравнительные преимущества частной или коммунальной собственности выражены недостаточно.

Институциональное изменение, в рамках которого права частной или коммунальной собственности трансформируются в права государственной собственности, называется национализацией. Обратный процесс – приватизация. Если приватизация осуществляется с помощью изменения реальной правомерности при постоянной формальной правомерности, то этот процесс можно рассматривать как спонтанную приватизацию. Пример потому – использование сотрудниками научно-исследовательских и академических институтов имущества, которое формально находится у государства.

Права коммунальной собственности необязательно должны быть отображены в системе формального права, поскольку режим коммунальной собственности может поддерживаться в мире, где обмен персонализировался и защита контрактов со стороны специализированного агентства не нужна (телефоны, телефаксы, компьютеры и т. п.).

В зависимости от степени распространения системы государственной собственности, а также от ряда других факторов (в частности, организации системы контроля) возникает существенное отличие между правами государственной собственности де-юре и этими же правами де-

факто. Если формально ресурсы находятся в государственной собственности, то фактически целиком может осуществляться режим свободного доступа к коммунальной или частной собственности. Данная ситуация лишь будет определять: а) набор правомерностей, которые могут реализовать экономические агенты; б) особенности технологии передачи правомерностей от одного экономического агента другому.

Наглядный пример – права собственности на государственные предприятия. В отличие от производственных обществ голос одного работника в определении способа использования ресурсов, которые находятся в государственной собственности, бесконечно мал, так что его эффектом можно пренебрегать при объяснении поведения отдельного работника. С этой точки зрения он напоминает мелкого акционера корпорации открытого типа, в которой при отсутствии специальных контрактных мероприятий, ограничивающих оппортунистическое поведение менеджеров, последние занимают доминирующее положение. Однако в отличие от корпорации риск потерять кресло в результате недружелюбного поглощения у государственного чиновника оказывается существенно ниже, а возможности продать свою частицу другому человеку – меньше. С этой точки зрения права на часть государственной собственности отдельного избирателя менее ликвидны, чем права на долю собственности корпорации открытого типа.

В итоге возникает тенденция к стихийной приватизации государственной собственности. Более того, когда идет речь об атрибутивных характеристиках государства, связанных со сравнительными преимуществами осуществления насилия (на законной основе), можно говорить о приватизации самого государства, в частности использование насилия или его угрозы в личных целях.

Таким образом, существование в долгосрочном плане разных форм собственности – частной, коммунальной, государственной и свободного доступа – их анализ с помощью трансакционных издержек, имеет важное методологическое и нормативное значение, и позволяет преодолеть ограниченность неоклассического подхода.

Как известно, суть его заключается в том, что на основании сравнения реальной ситуации с недостижимым идеалом (определенным как Паретто-оптимальное размещения ресурсов с помощью теории общего равновесия) приводят к выводу о необходимости вмешательства государства в случае возникновения провалов рынка, вызванных возникновением внешних эффектов, «проблемой безбилетника» или повышением прибыльности. Следовательно, имплицитно предусматривается, что вмешательство государства однозначно будет связано с Парето-улучшением. В то же время в остальных всех случаях считается, что право частной собственности является единственно возможным.

Предусматривается, что только приватизация может решить все проблемы неэффективности функционирования экономики, хотя для этого необходимо оценить, сколько будет стоить обеспечение спецификации и защита прав собственности, во избежание синдрома «революции ожиданий». Учет возможных издержек целиком может привести к выводу о преимуществе сохранения статус-кво.

В связи с этим нужно заметить, что нельзя выбирать как точку отсчета одну из форм собственности, рассматривая ее как эталон и тем самым поневоле подводя к выводам относительно необходимости приватизации, национализации или коммунализации. Этот вывод полностью соответствует тезису, сформулированному относительно значения нестандартных форм контрактации в экономии на транзакционных (а также суммарных – производственных) расходах, которые с точки зрения неоклассического подхода рассматриваются как проявление монополистических тенденций, однозначно связанных с нарушением критерия Паретто-оптимальности.

1.8. Моделирование внешних эффектов

Внешние эффекты – это величина полезности или издержек, которые не нашли отображения (не специфицированные) при заключении контрактов. Они рассматриваются как следствие или форма проявления провала рынка, или механизма цен. То есть внешние эффекты – это полезность или расходы, которые не учитываются в системе цен. Вместе с тем рассмотрение разных форм координации действий экономических агентов, которые владеют как сравнительными преимуществами, так и изъятиями, показывает, что включение в определение понятия цены необязательно, поскольку возможны другие способы учета выгод и издержек (в неценовых компонентах контрактов).

Внешние эффекты могут быть позитивными и негативными. Они создают отличие, с одной стороны, между общественными и частными выгодами (для позитивных внешних эффектов), а с другой – между частными и общественными издержками (для негативных внешних эффектов).

В неоклассической экономической теории рынок принято рассматривать как условие формирования цен и механизм, который обеспечивает эффективное размещение и использование ресурсов. Одновременно относительные цены являются источником информации для экономических агентов, которые принимают решения. Поскольку предусматривается, что внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или расходы отображены в системе цен, это свидетельствует о нарушении принципа оптимума размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании (относительно условий Парето-оптимальности). Другими словами, внешние эффекты отображают недоиспользование теоретически возможных выгод от добровольного обмена, что связано с ненулевыми транзакционными издержками.

С позиций институционализма многообразие форм взаимодействия между экономическими агентами выражается в разнообразии внешних эффектов. Они могут классифицироваться за целым рядом критериев.

В зависимости от особенностей возникновения внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными.

Потребительский внешний эффект – это экстерналия, возникающая на основе неотъемлемых один от другого прямых функциональных зависимостей полезности от количества употребленного блага для одного человека и обратной функциональной зависимости для другого человека.

Примером потребительской экстерналии является шумовое влияние, возникающее возле железных и автомобильных дорог, которое негативно влияющее на полезность людей, живущих в домах поблизости.

Технологический внешний эффект – это экстерналия, что возникает на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема товаров или услуг, которые производятся другим экономическим агентом.

Как пример негативного технологического внешнего эффекта можно привести ситуацию взаимодействия производства автомобилей и топлива для них.

Денежный внешний эффект – это экстерналия, что возникает в результате влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента: объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции, другого экономического агента.

Образцом такого типа внешнего эффекта является ситуация, которая возникает на конкурентном рынке, когда поведение одной фирмы негативно влияет на уровень среднего дохода и соответственно экономической прибыли другой фирмы. Данная ситуация может быть интерпретирована как многосторонняя денежная экстерналия.

При заключении контракта также возникают эффекты (экстерналии) для обеих сторон, по поводу обмена правами собственности на соответствующий товар. В связи с этим можно выделить внутреннюю и внешнюю экстерналии. Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному соглашению, но и по отношению к группе субъектов, принимающих участие в контракте. Внутренние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, принимающей участие в контракте.

Возможный негативный (позитивный) побочный эффект может распространяться не только на потребителей данного товара, но и на других людей, которые не принимают участие в операциях по поводу данного товара (услуги). Таким образом, если для одних потребителей, данная экстерналия является внутренней, то для других людей – внешней.

Результаты влияния негативных и позитивных внешних эффектов симметричны, изменяется только «знак», потому анализируются только внешние эффекты.

Проблемы внешних эффектов начались с анализа ситуаций, когда один экономический агент оказывает вредное влияние на другого экономического агента, что и есть побочным результатом его основной (производственной) деятельности. На основе этого обстоятельства вредное влияние интерпретировалось как нарушение принципа эффективности (иногда вместо термина «эффективность» используется понятие справедливости, которое характерно для судебной практики) и требовало вмешательства государства. В итоге предлагались разные варианты:

- а) возложить ответственность за причиненный убыток на того, кто его причинил;
- б) установить налог для производителя вредного влияния на других, величина которого будет находиться в функциональной зависимости от

величины нанесенного вреда. Поскольку последнее является вроде бы побочным результатом его основной деятельности, то возможно построение функциональной зависимости ответственности за убыток на основе выпуска основного продукта (или услуги);

в) разработать график работы производителя и, соответственно, размер убытка, который наносится и т. п.

Ключ к решению данной проблемы дает так называемая теорема Коуза. Общее содержание теоремы заключается в том, что в конце концов неважно, кто сначала будет владеть правом собственности на ресурс. Важно то, что в итоге правом собственности на ресурс будет владеть тот, кто больше его ценит. Согласно с теоремой Р. Коуза, независимо от того, как распределены права собственности, окончательное деление прав позволяет максимизировать общественное благосостояние. Единственным отличием являются результаты деления дохода или благосостояния между заинтересованными лицами.

С учетом того, что количественная оценка общественного благосостояния – достаточно сложный и даже спорный (с точки зрения самой постановки) вопрос, можно ограничиться следующим формулировкам теоремы Коуза:

Если транзакционные расходы равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Паретто-оптимально независимо от первичного распределения прав собственности.

При устранении внешних эффектов проблема заключается в поиске такого механизма отбора институциональных соглашений, который позволял бы учитывать максимальное количество значимых для соответствующей ситуации выгод и (или) издержек. Если выбранная форма институционального соглашения способствует увеличению объема полученной ренты, это значит, что она оказывается эффективнее статус-кво.

Применяются множество способов интернализации. Кроме спецификации первичных прав собственности с последующим обменом ими, можно выделить установление специальных налогов (субсидий – для позитивных внешних эффектов), количественных ограничений, интеграцию (вертикальную, горизонтальную, конгломератную), систему голосования по поводу приемлемого объема вредного действия или выбора соответствующих инструментов интернализации, смешанные формы институциональной реакции на внешние эффекты. Наконец, сохранение статус-кво и соответственно отклонение общественных и частных выгод (издержек) также могут рассматриваться как одна из возможных альтернатив.

Очевидно, что транзакция между двумя заинтересованной сторонами будет осуществляться тогда, когда расходы спецификации прав собственности и издержки обмена правами собственности равны нулю или достаточно малы в сравнении с взаимными выгодами от обмена.

РАЗДЕЛ 2

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

2.1. Институциональный анализ трансформации экономики

Эффективность трансформации экономики тесно связано с разработкой исследовательских программ институциональных изменений, направленных на создание эффективного собственника, макроэкономическую стабилизацию, результативное функционирование предприятий, повышение конкурентоспособности производства, создание условий для инноваций и социального развития страны. Процесс трансформации экономики, при отсутствии необходимых институциональных предпосылок и организационного обеспечения, приносит как положительные, так и нежелательные последствия. Трудности трансформационных процессов стимулируют разработку более эффективных методологических инструментов экономического реформирования.

С конца XX в. наблюдается всплеск интереса к институциональному анализу процессов, связанных с попытками преодолеть ограниченность положений классической экономической теории – полной рациональности, абсолютной информированности, совершенной конкуренции, равновесного действия ценового механизма – путем использования методов права, социологии, политологии.

Каждая экономическая парадигма разрабатывает свои основные принципы функционирования экономики. Классическая политэкономия и неоклассика используют функциональный подход, объектом которого становятся гипотетические наборы альтернатив производства, а единицей анализа является индивид как упорядоченный набор преимуществ. Единица анализа институциональной парадигмы – институт. Эволюционная экономическая теория исследует экономическое поведение в процессе производства, а теория трансакционных издержек – экономическое поведение в процессе обмена. Новая институциональная экономическая теория (далее - НИЭТ) использует метод сравнительного анализа эффективности различных форм собственности, выбор возможных вариантов интернализации внешних эффектов и структур.

Институциональная экономика возникла как ответ на недостатки рынка, снижающие его эффективность. Рынок представляет собой лишь относительную форму организации экономических отношений, которая была эффективна в XIX - начале XX в. Институты заполняют рыночные провалы и повышают совершенство рынка, а современная экономика должна использовать эффективные механизмы и рыночной, и институциональной экономик. Корпоративная экономика вытесняет остатки рыночной конкуренции в классическом понимании и требует замены методологической основы управления корпорациями. Ограниченность неоклассической теории в объяснении взаимодействия экономических агентов, рост неудовлетворенности результатами неоклассического синтеза, неспособность прогнозировать социально-экономические явления и объяснять их

последствия способствовали повышению интереса к институциональным методам анализа.

Можно выделить два концептуальных подхода современных институционалистов к определению термина «институт».

В соответствие с первым подходом, институт – это формальные и неформальные нормы и правила, ограничения и указания. Родоначальником американского классического институционализма Т. Вебленом впервые введено понятие институтов «как устойчивых привычек мышления, присущих большому сообществу людей» (Веблен Т., (1984).

Термин «институционализм» ввел в научный оборот В. Гамильтон, который определял институт как пучок социальных обычаев. Толкование Т. Вебленом, Д. Нормом, Е. Фуруботном, Р. Рихтером институтов как «правил игры» предусматривает установление формальных норм (конституции, законов, правового поля, административной регламентации) и неформальных ограничений взаимодействия людей (привычки, традиции, условности, этические правила, табу). Институт является обычным способом реагирования на стимулы, господствующей духовной позицией или распространенным представлением об образе жизни в обществе [Ауазан А., (2006), с. 201-202]. Институты – это созданные человеком, прописанные формальные ограничительные рамки, правила, дополнительные неписаные кодексы поведения, регламентирующие взаимоотношения между людьми, определяющие структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия в политике, социальной сфере и экономике (Гэлбррейт Дж.К., (1976), с. 17). Институты представляют собой правила и механизмы, обеспечивающие выполнение правил, норм поведения, структурирующих повторяющихся взаимодействий между людьми (Дафт Р., с. 73). Институт рассматривается как механизм управления контрактными отношениями, вследствие чего центр институционального анализа перемещается на уровень косвенных или отдельных трансакций.

Институты определяют нормы, правила, стандарты и побудительные мотивы человеческого поведения, они связаны с экономическими интересами и отражают результат системы ценностей, сложившихся в обществе. Институты соединяют непосредственно правила и внешний механизм принуждения индивидов к выполнению устоявшихся правил (Новицкий В., (2003), с. 7, 26). Институт как совокупность формальных и неформальных правил упорядочивает взаимодействие между людьми и решает распределительные конфликты в условиях ограниченности ресурсов. Институты нуждаются в механизмах обеспечения их соблюдения и санкционирования и выполняют ограничительную функцию (Петруня Ю., (2010), с. 15).

Общепринято в экономической науке распределение институтов на формальные и неформальные. Формальными являются политические, юридические, экономические правила и контракты, иерархически делящиеся по объему ограничений на общие (например, конституции, законы) и конкретные (индивидуальные контракты). Политические правила в форме ограничения или расширения свободы определяют иерархическую структуру общества, обеспечивают процедуру принятия политических решений и контроля за ней. Экономические правила в денежной форме выгод и затрат

регулируют права собственности, а контракты – конкретные соглашения по обмену. Развитие общества «от простого к сложному», возрастание сложности общества способствуют созданию формальных юридических систем, обеспечивающих решение более сложных конфликтов и споров (Гэлбррейт Дж.К., (1976), с. 67-68).

Формальные правила - это правовые нормы. Они создаются централизованно, вербально / письменно фиксируются и обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства. Однако формальные нормы не всегда согласованные, логически последовательные, защищенные, широко известные и комплексные. Сегментарность правил, то есть ограниченность сферы действия и возможности обеспечить их выполнение, позволяет манипулировать ими, примером чего является нелегальная экономика (Дафт Р., (2002), с. 73; Demsetc Н., (1975), с. 107, 115-116]. Именно поэтому формальные правила не становятся единственным и основным источником выбора модели взаимодействия агента с окружающими. Обязательным компонентом упорядочения сотрудничества между людьми является неформальные правила, не зафиксированные вербально и не защищенные легальными механизмами (Гэлбррейт Дж.К., (1976), с. 56-59).

Неформальные правила – обычаи, традиции, привычки, наборы стандартов человеческого поведения в конкретной культуре – возникают на основе информации, передаваемой через социальные механизмы, и становятся частью культурного наследия. Система социального контроля предполагает разработку правил, которые содержат стандарты для оценки действий и сопоставления, и дополняется способами наказания. Неформальные ограничения возникают для координации устойчивых повторяющихся форм человеческого взаимодействия и становятся: 1) продолжением развития и модификацией формальных правил; 2) социально санкционированными нормами поведения; внутренне обязательными стандартами поведения (Гэлбррейт Дж.К., (1976), с. 61); 3) канвой общественной жизни, определяющей набор доступных альтернатив; 4) источником формирования и изменения формальных правил; 5) заменителем формальных правил; 6) источником противоречия формальных правил (Петруня Ю., (2010), с. 117-120).

Существует и другой подход, согласно которому институт рассматривается как учреждение и организация. В соответствии с этой позицией, организация – обособленный институт (Вильямсон О., (2001), 12); социальный институт, выполняющий определенные функции [50]; единица координации с формальной структурой властных отношений [33]; самостоятельный институт, имеющий внутреннюю организацию и состоящий из совокупности отдельных микроинститутов (Веблен Т., (1967), с. 22-23). А. Шаститко указывает на тождество понятий «институт» и «организация». Организацию он определяет как целостное множество экономических агентов, обеспечивающих трансформацию ресурсов в продукт; как сеть контрактов между собственниками ресурсов для обеспечения обмена между ними; как пучок контрактов между участниками процесса воспроизводства ценностей (Петруня Ю., (2010), с. 91).

Чаще всего понятие института соотносится с правилами и механизмами санкционирования. Правила, общепризнанные и защищенные нормы, ограничивают набор доступных стратегий, запрещая или разрешая определенные виды действий при взаимодействии. Обеспечение действенности правила нуждается в поддержке соответствующими механизмами санкционирования (поощрения или наказания), влияющими на выбор экономических агентов. Санкции можно классифицировать по критериям мотивационности (стимулирующие и дестимулирующие), субъектности (субъекты-гаранты, объекты-гаранты) и формы (экономические, политические, нравственные – по Дж. Коммонсу).

Институты с помощью формальных и неформальных «правил игры» устанавливают равновесие между отдельными элементами институциональной среды, а институциональное развитие каждого элемента направлено на самосохранение структуры среды. Институты имеют повторяющийся характер и обеспечивают оформление стабильных образцов и методов воздействия экономических агентов, облегчают взаимодействие и обмен между элементами институциональной среды. Структура и характеристика каждого из элементов институциональной среды обуславливают выбор и использование специфических организационно-экономических механизмов функционирования и развития каждой отдельной корпораций. Действие системных законов самоорганизации, обеспечивает взаимодействие институтов и институциональных форм, позволяет прогнозировать способность приживания трансформированных элементов.

Появление институционализма обусловило необходимость объяснения особенностей функционирования экономических институтов и институций, которые не полностью вписывались в модель совершенной конкуренции.

Отказ от использования формализованных методов исследования, логических процедур и абстракции способствовала максимальному приближению выдвинутых гипотез и теорем к реалиям исследуемой проблемы. Из-за отсутствия универсальных методов институционального анализа произошло разветвление институциональных течений, выделились классический институционализм, новый институционализм, неоинституционализм, институционализм-регуляционизм (французский институционализм), эволюционизм, НИЭТ.

Ранний институционализм (20-е гг. XX в.) отверг основной постулат неоклассики об индивидуалистической конкуренции. Институционалисты-классики считали, что анализ поведения организации (фирмы) должен включать как экономические, так и неэкономические факторы, отрицая идею гедонизма (человека экономического, который стремится только к максимизации выгоды). Развитие предприятий классический институционализм объясняет эволюционным принципом естественного отбора как результата эволюционных трансформаций экономических институтов.

Послевоенный институционализм 50-х гг. XX в. использовал концепцию «независимого индивида» для исследования влияния крупной организации на научно-технический прогресс и политические процессы.

Послевоенные институциональные концепции середины прошлого столетия признали крупное предприятие основной движущей силой

экономического прогресса. Ведущие подходы к развитию крупного предприятия определили разновидности теории индустриального общества. Это индустриально-технократический подход Дж. Гэлбрейта (1967 г., 1973 г.); теория стадий общественного развития У. Ростоу (1960) институционально-социальное направление А. Берли (1955), Г. Минза (1962) и Ф. Перри (1961) теория «государства всеобщего благоденствия» П. Самуэльсона. Дальнейшее теоретическое обоснование развития предприятий нашло отражение в концепции постиндустриального (информационного) общества Д. Белла (1973) и Ж. Фурастье (1957 - 1961).

Дальнейшие исследования современных институционалистов, в том числе теория фирмы, развивались по двум направлениям: новая институциональная экономическая теория и неoinституционализм. Несмотря на сходство названий, основу этих подходов составляют различные научные парадигмы. Отличие между ними заключается в глубине модификации неоклассического подхода в соответствии с концепцией Т. Еггертсона, предложенной в 1990 г. (OstaszG., (2010).

Устранить разногласия между прорыночной предвзятостью неоклассики и пренебрежением экономическими факторами в новом институционализме пытается неoinституционализм путем синтеза этих двух парадигм. Методологию исследования предприятий эта теория дополняет методами анализа институциональных факторов, таких, как право собственности, политическая власть, транзакционные издержки, риски, возможности оппортунизма контрагентов, влияние социальных, моральных и политических факторов и тому подобное. Неoinституционализм сочетает неоклассическую концепцию выбора стимулов с институциональной концепцией развития институтов как важнейшего условия эффективного функционирования экономической системы. Неoinституциональный подход считает необходимым согласовывать использование неоклассических методологических принципов индивидуализма, максимизации полезности, ограниченной рациональности экономических объектов, оппортунистического поведения с социально приемлемыми инструментами и методами развития институтов.

Новая институциональная экономическая теория разрабатывает концепции постиндустриального и постэкономического общества, концепции конвергенции, глобальной экономики, отвергая неоклассические принципы рационального выбора, методы маржинального и равновесного анализа. Важнейшим инструментом нового институционализма становится сравнительный анализ дискретных институциональных альтернатив. Основу ново-институциональных концепций составляют знания и человеческий капитал как приоритетный объект инвестирования, а сферы анализа выходят за пределы рыночного хозяйства. Адаптивная индустриальная фирма (корпорация) Э. Тоффлера трансформируется в креативную, которая, приспосабливаясь к творческому потенциалу работников, формирует новые ценностные ориентиры (саморазвитие, доверие и сотрудничество).

Процессы возникновения и развития организаций, по мнению ученых-институционалистов, обусловлены эволюционным принципом естественного отбора вследствие изменения экономических институтов и разнообразия их форм. При этом экономическая система рассматривается учеными как

«кумулятивный процесс» с причинами и последствиями, а не «самоуравновешивающийся механизм».

Развитие фирмы эти ученые рассматривают с позиций формирования структуры и поведения самой фирм и родственных организаций вместо анализа норм концентрации, норм прибыли, измерения эффекта от увеличения масштабов производства и межотраслевой регрессии.

Проблемы институциональных изменений, сопровождающих трансформационные процессы, занимают ведущее место в современной теории институционализма. Новые ограничения и новые возможности становятся причиной несоответствия институциональной оболочки запросам экономики и одновременно позволяют системе отобрать элементы, пригодные для строительства новой институциональной системы.

Создание мощного корпоративного сектора экономики путем слияния и поглощения в течение 1930-1980-х годов объясняется институциональным сдвигом. Решение проблем вертикальной интеграции осуществляется с использованием теории транзакционных издержек и теории неполных контрактов в условиях ограниченной рациональности, соглашательства, специализации активов в работах Р. Коуза, Дж. Гэлбрейта, А. Алчияна, Б. Кляйна, А. Уильямсона, Г. Гроссмана, В. Харта. Ученые исследуют границы между фирмами и рынками, структуру фирмы, природу контрактных взаимоотношений между экономическими агентами на разных уровнях производственной цепочки. Разработку теории, в первую очередь, связывают с именами двух экономистов - Р. Коуза и О. Уильямсона (Кредисов В., (2003), с. 22-26].

Исследование Р. Коуза, опубликованное еще в 1937 г., дало теоретическое обоснование процессам вертикальной интеграции, пик которых пришелся на последнюю четверть XX в. Первоначальные взгляды ученого, связывали процессы интеграции с попыткой мелких предприятий получить преимущества крупномасштабного производства (Якубенко В., (2003), с. 57), постепенно трансформировались в теорию транзакционных издержек. Термин «транзакция», под которым понимают акт экономического взаимодействия и операцию, широко используется для определения обмена товарами, юридическими обязанностями, краткосрочными и долгосрочными действиями. Первоначальное толкование Р. Коуз транзакционных издержек как «расходов на пользование рыночным механизмом» был расширен до признания транзакционными любых видов расходов, сопровождающих взаимодействие экономических агентов на рынке или внутри иерархии (Фуруботн Э., Рихтер Г., (2001), с. 1).

Теория транзакционных издержек, впервые изложенная в работе Р. Коуза «Природа фирмы» (1937 г.) отрицает неоклассическую рациональность выбора рыночными субъектами на основе полной информации. Ученый указывает на наличие по крайней мере двух координационных механизмов распределения ресурсов предприятия: ценового и иерархического. Автор «теории транзакционных издержек» доказывал, что рынок, как сфера обмена правами собственности, требует производственных и транзакционных издержек, связанных с координацией, взаимодействием, обменом и защитой прав собственности. К транзакционным относятся расходы на сбор и обработку информации, проведение переговоров, принятия решений,

контроль и юридическую защиту выполнения контрактов (Эггертссон Т., (2001), с. 30-45).

Работы по проблемам трансакционных издержек и прав собственности стали источником новой теории интеграции, согласно которой увеличение размеров корпорации происходит на основе анализа экономической целесообразности замещения рыночных трансакций корпоративными при предельно возможной прибыли. Р. Коуз очертил научный подход к изменению размеров фирмы: фирма увеличивается, если предприниматель организует дополнительные трансакции, а уменьшается, когда он прекращает такую организацию.

Стратегические решения в области кооперации составляют основу трансформации предприятия, а механизмом установления оптимальных размеров корпорации становятся трансакционные издержки. Мотивом создания и развития корпораций является экономия трансакционных издержек за счет интеграции в рамках одной корпоративной структуры. Одновременно осложнения организационных структур затрудняет координацию и стремительно повышает трансакционные издержки. Увеличение корпорации происходит до черты, за которой трансакционные издержки корпорации начинают превышать трансакционные издержки свободного рынка. Фирма расширяется до тех пор, пока расходы на организацию дополнительной трансакции в корпорации ниже затрат на проведение такой же сделки на рынке. «Результат всего этого - институциональная структура производства, которая минимизирует общие затраты на производство продукции» (Якубенко В., (2003), с. 91).

Р. Коуз считал, что «...работа рынка чего-то стоит и определенные рыночные затраты можно сократить, создав организацию... с меньшими затратами, которая может получать факторы производства по меньшей цене, чем при рыночных трансакциях, которые она замещает» (Эггертссон Т., (2001), с. 35). Ученый доказывал, что фирма и рынок – альтернативные способы организации одинаковых сделок, а корпорация решает дилемму: сделать самой или купить на рынке. Рыночные трансакции обмена заменяются трансакциями координации на предприятии. Именно трансакционные издержки обуславливают существование определенных организационных структур вообще, но все производство не осуществляет одна крупная фирма (Эггертссон Т., (2001), с. 35; Коуз Р., (2002), с. 12). Минимизация трансакционных издержек в пределах институционального образования как решающий критерий становятся основой для выбора организационной формы и оптимального размера фирмы, принятия решения о создании новых структур для изготовления ресурсов. Решения принимаются на основе предельных издержек, связанных с созданием корпоративных структур и рыночными сделками. Теория обеспечивает методологическую базу для изучения организационной динамики в корпоративных структурах как отражение реализованных контрактов и позволяет выявить критерии и механизмы создания корпоративных структур.

Таким образом, фирмы возникают как результат дороговизны рыночной координации вследствие рыночных трансакционных издержек, однако трансакционные издержки административного механизма также растут с

увеличением размеров фирмы, из-за чего фирмам не выгодно увеличивать свои размеры.

Классический пример значительных трансакционных издержек демонстрирует переходная экономика, в которой отсутствует и / или недоступна асимметрично распределенная информации, что провоцирует оппортунистическое поведение. Невозможность обеспечения исполнения контрактов легальными способами и потребность использования нелегальных средств связаны с огромными затратами – денежными и не только. Желание уменьшить трансакционные издержки за счет корпоративной интеграции предопределяет создание относительно замкнутых промышленно-финансовых империй, которые объединяют промышленные предприятия, банки, страховые компании, предприятия добывающей отрасли, телеканалы, газеты и т.д. (Якобсон Л., (2000), с. 22).

Сравнительно-институциональный подход А. Уильямсона (Радёва М., (2006) признает наличие широкого диапазона институциональных структур, используемых для минимизации общей стоимости осуществления трансакций между экономическими агентами. Фирмы могут выбирать множество различных управленческих структур, которые представляют собой специфический набор избранных институциональных структур для управления транзакциями.

А. Уильямсон к оценке корпоративных процессов (интеграция, приобретение / поглощение, олигархия, финансиализация) с институциональной точки зрения использует два подхода: стимуляционная оценка и процессуальный анализ. Ученый считает, что интеграция передает тому, кто приобрел активы, фактические права решения о вмешательстве, что приводит к различным искажениям. Достижения интеграции (прежде всего, большая приспособляемость) вызывают расходы, в частности, искажение операционных решений при переносе к фирме мощных стимулов рынка. В то же время корпорация способна эффективнее использовать инструменты контроля, чем рынки, в результате чего привлекательным становится использование организационных стимулов вместе с инструментами контроля. Институциональный выбор (принятие решения об интеграции) может варьироваться в диапазоне от вполне отрицательного (рынок) до вполне положительного (иерархия) и отличаться степенью углубления специализации активов. Распространение процессов приобретения / поглощения связано с необходимостью внедрения организационной инновации. Появление многопрофильного предприятия становится ответом на необходимость устранения недостатков унитарного предприятия. Такая организационная форма способна обеспечивать экономию за счет ограниченной рациональности и обезопасить сделки от угроз, создаваемых соглашениями.

Работа А. Уильямсона (Уильямсон А., (2002) изменила взгляд, традиционно подозрительный, на антитрестовскую политику, вокруг которой развивалась современная промышленная организация. Ученым были обоснованы институциональные предпосылки создания таких корпоративных структур, как вертикальная организация, контрактные вертикальные ограничения, совместные предприятия, горизонтальные соглашения, которые не попадали под категорию «естественные последствия действия

совершенной конкуренции», независимо от положений классической экономической теории (Тарушкин А., (2004), с. 163).

Дж. Гэлбрейт развитие фирм и увеличение их размеров связывал с необходимостью получения бюрократических преимуществ за счет эффективных размеров предприятия, что позволяет использовать преимущества монопольного положения компании. Гигантские размеры корпорации обеспечивают достижение целей технотружеструктуры: защита, рост, престиж, доход и другие блага. Преимущества монополии (или олигополии, действующей как монополия) при установлении цены, увеличении объемов капиталовложений, специализации, управлении затратами, внедрении новых технологий направлено увеличение объемов продаж и рост корпорации (Полтерович В., (2001), с. 43, 51).

Между транзакционными характеристиками и институциональными структурами существуют причинные связи. Задача фирмы найти способы измерения вариаций в выборе управленческой структуры и согласовании этих выборов с мерами ассоциированного уровня специфичности активов, неопределенности и сложности. Какой способ организации сделки выберут ее участники - вертикальную интеграцию, долгосрочный контракт или наличную рыночную торговлю - определяет каркасная теория (Полтерович В., (2001), с. 163-171).

Фундаментальная дилемма институционального развития заключается в поисках компромисса между транзакционными и трансформационными издержками с целью обеспечения минимизации издержек производства. Институциональные соглашения, которые определяют способы кооперации и конкуренции, ограничивают набор возможностей для экономического агента, изменяя преимущества. Корпоративное разделение труда увеличивает риск оппортунизма, что приводит к повышению неявных транзакционных издержек. Ограничение разделения труда при низких явных транзакционных издержках увеличивает трансформационные затраты и, соответственно, неявные транзакционные издержки. Распределение транзакционных издержек определяет направления институциональных сдвигов в структуре экономики, стимулируя или препятствуя развитию отдельных видов деятельности и сфер.

Специфичность активов в зависимости от количества заинтересованных пользователей влияет на отказ от управления средствами простых наличных рыночных транзакций в пользу вертикальной интеграции.

Выбор между долгосрочными контрактами и средствами вертикальной интеграции исследуют А. Алчян, Б. Кляйн, Р. Кроуфорд (Радева М., (2010)), опираясь на положения о специализации активов и, как следствие, фундаментальную трансформацию. Инвестиции в специфические активы «замыкают» количество равноценных контрагентов на одном и превращают начальную конкурентную ситуацию в конечную монопольную, которую А. Уильямсон назвал фундаментальной трансформацией, главным препятствием на пути рыночного обмена. Ученые доказывают, что привлекательной альтернативой наличным рынкам могут стать долгосрочные контракты, однако их выполнение может быть связано с координационными проблемами, вызванными спецификой инвестиций (активов).

Специализированность активов характеризуется степенью переназначения конкретного актива другому пользователю или

альтернативного использования без потери продуктивной ценности актива. Интернационализация транзакций облегчает решение этих проблем, увеличивает вероятность вертикальной интеграции. Вероятность вертикальной интеграции увеличивается с ростом специализации активов и образованием большей суммы присвоенных квазирента. Рост квазиренты и специализации активов провоцирует соглашательское поведение, в результате чего расходы на контракты целом будут расти быстрее, чем затраты на вертикальную интеграцию. Преимущества интеграции связаны с усилением контроля над активами, способностью решать спорные вопросы средствами принуждения со стороны собственника, уменьшением уровня асимметрии информации.

Характерный для теории эволюции Й. Шумпетера эволюционирующий микроподход признает правила и способы поведения как специфические активы предприятия. Отказ от старых правил (за Нельсоном и Уинтер - «рутин») целесообразен только при условии возмещения потерь на замену старых правил и получения выгод от введения новых. Эволюционисты достаточно скептически оценивают перспективы приватизации, считают невозможной эффективную замену старых рутин на предприятиях, обосновывают целесообразность вложения государственных средств в поддержку развития новых предприятий, не обремененных старыми рутинами (Якобсон Л., (2000), с. 21).

В работе Г. Гроссмана и А. Харта (Радева М., (2010) исследуется влияние остаточных прав контроля над физическими активами на предыдущие решения о специфических инвестициях. Теория основывается на специфичности активов, квазиренте и проблемах неполных контрактов, однако сосредотачивается исключительно на физических активах (Осецкий В., (2009), с. 195). Адаптивные выгоды вертикальной интеграции иногда больше чем компенсируются инвестиционными искажениями, возникающими вследствие этого. Ученые определяют три альтернативные виды собственности по признаку интеграции: 1) первая стадия приобретает вторую, 2) вторая стадия приобретает первую, 3) отсутствие интеграции (стадии независимые. Выбор между интеграцией и независимостью связан с проблемой уменьшения стимулов при распределении прав собственности. Решение стимулирующих проблем требует не только эффективной передачи контроля над различными частями денежного обращения различным управленцам, но и деления права собственности и контроля для обеспечения этой передачи, которую эффективно организует корпорация. Общий вывод ученых: вертикальная интеграция более вероятна, когда активы специфические (Тамбовцев В., (1997), с. 230). Процесс замещения одной альтернативной формы институциональной сделки другой (рынок, гибрид, иерархия) определяется параметрическими сдвигами институциональной среды (Петруня Ю., (2010), с. 50).

Вертикальная интеграция является не просто вопросом транзакционных издержек, а, следовательно, сказать: «фирмы производят собственные ресурсы, когда это дешевле» - не то же самое, что сказать: «фирмы покупают у других, если транзакционные издержки меньше управленческих» (Радева М., (2011). Процессы увеличения размеров фирмы обосновываются увеличением транзакционных издержек, что приводит к замещению

организационной координации. Организационная координация связана с тремя факторами: специализацией, продолжительностью (сроком) связи, зависимости от управления. Из теории транзакционных издержек следует, что фирмы способны производить товары / услуги одинаково хорошо, независимо от различий между фирмами (Тамбовцев В., (1997), с. 223-225).

Теории транзакционных издержек используется для выбора инструментов финансирования корпоративных инвестиционных проектов. Финансовые инструменты (собственный капитал, заемный капитал, другие источники фондов) становятся альтернативными структурами управления и получают контроль над корпорацией. Такой подход к формированию корпоративных финансов предопределяет дифференцированное использование заемного и собственного капитала как функции свойств инвестиционных проектов. Акционерный капитал – громоздкая форма управления, последний финансовый инструмент, который задействуют на поздней стадии. Дифференцированное использование финансовых инструментов становится еще одной разновидностью минимизации транзакционных издержек, преимуществом интеграции является способность контролировать учетные процедуры (Осецкий В., (2009), с. 208).

Теория транзакционных издержек обмена представляет собой симбиоз теории человеческого поведения и теории издержек транзакций. Расходы на информацию, одна часть которых расходуется на оценку нужных свойств объекта обмена, а другая - на обеспечение прав, становятся источником социальных, политических и экономических институтов. Транзакции потребляют значительную часть издержек производства (45% национального дохода США) и имеют тенденцию к увеличению (на 25% за последнее столетие). Попытки каждой стороны, участвующей в обмене, установить в объекте ценные для нее свойства, вызывают транзакционные издержки [Гэлбрэйт Дж., (1976), с. 45-48]. Теория транзакционных издержек обмена противостоит стандартной неоклассической модели Вальраса, описывающей мгновенный процесс обмена идентичными товарами, каждый из участников которого располагает полной информацией о товаре и условия сделки.

Соответствие уровня развития производственных отношений (отношений собственности) уровню развития производительных сил (закон единства производительных сил и производственных отношений) интенсивно проявляется в пределах интеграционных образований, порождая потребность в постоянном расширении таких группировок и присоединении новых членов (Геець В., (2007), с. 10).

Дальнейшее методологическое обоснование процессы развития экономики нашли в институциональной теории прав собственности, которая выработала основу для анализа структуры отношений собственности.

Исследователи экономической теории прав собственности - трактуют права собственности как совокупность формальных и неформальных норм, упорядочивающих отношения между участниками экономического процесса и влияющих на принятия ими экономических решений. Институциональная теория, не признавая абсолютности права собственности, внедряет понятие «остаточные права контроля». В условиях неполного контракта остаточные права контроля порождают определенный механизм со средствами восполнение недостатков контракта.

Процесс корпоратизации превращает обычные контрактные отношения на такие, при которых наемный работник признает (в определенных пределах) власть работодателя. Создание корпоративных структур за счет интеграции меняет контроль над физическими активами. Остаточные права контроля над человеческим капиталом возникают вследствие трудовых отношений между фирмой и наемным работником.

Развитие фирмы является результатом специализации в использовании набора прав, осуществляется на основе сравнительных преимуществ экономических агентов. Открытая корпорация демонстрирует классический пример распределения правомочий: право на получение дохода имеют акционеры вместе с готовностью нести риск и ответственность за действия наемных руководителей, а право на распределение ресурсов и координационные действия в форме управления - менеджмент. Конфликт интересов является результатом соблюдения собственных интересов индивидом в условиях ограниченности ресурсов и неопределенности. Можно предположить, что процесс корпоративного распыления прав собственности снижает ценность объектов корпоративной собственности.

Под влиянием внешних эффектов конкуренции возникает конфликт прав собственности. Расширение прав одного индивида (менеджмента) ограничивает права другого (владельца), в том числе, на получение дохода. Угроза неудовлетворительных распределительных последствий обладания правами-правилами способствует возникновению координационных институтов как механизмов страхования институциональных новаторов в условиях рациональной неосведомленности (Ходжсон Дж., (2003), с. 113-114).

Теория агентских отношений «принципал - агент» М. Дженсена и В. Меклинг, расширенная в трудах Дж. Стиглица, А. Уильямсона, Т. Еггертсона, Ф. Фама, А. Харта, являются научным основанием экономического анализа для нахождения механизмов эффективного контроля поведения наемных менеджеров владельцами компании. Исследование проблемы «принципал-агент» основывается на предположении, что принципал имеет достаточную власть для подчинения себе агента, который, в свою очередь, имеет возможность наблюдать за соблюдением принципалом своих обязательств. Эти два фактора становятся основой для выполнения соглашения. Определение прав собственности и их реализация связаны с трансакционными издержками. Создание формальных юридических систем и развитие отношений иерархии в сложных организациях вызывает появление формальных структур, призванных регулировать отношения «принципал - агент» (Гэлбрейт Дж., (1976), с. 52, 67-68).

Различия в построении институциональной структуры определяют пропорции между формальными и неформальными средствами защиты прав собственности. В корпоративных отношениях в условиях асимметрии информации дилемма принципала (владельца компании) заключается в выборе между необходимостью контролировать агента (менеджера), который может демонстрировать оппортунизм, и нежеланием принципала осуществлять этот контроль, сопровождаемый значительными затратами. Отношения «принципал - агент» сосредоточены на мотивах и условиях обеспечения исполнения контрактов. Такими мотивами могут стать убеждения и кодексы поведения, опасения последствий действий другой стороны в

ответ, угроза привлечения экономических и социальных санкций и принуждения со стороны третьих лиц (например, государства и общественных организаций). Отсутствие институциональных ограничений и асимметрия информации, помноженные на заинтересованность в обеспечении только собственных интересов, мешают развитию контрактных отношений и повышают трансакционные издержки, в том числе и премии за риск.

В теории трансакционных издержек значительное внимание уделяется проблеме оппортунистического поведения менеджмента, выраженном во лжи, обмане, пренебрежении обязанностями, бездействии менеджеров. Отсутствие эффективного контроля дает возможность агенту действовать в соответствии с собственными интересами, не совпадающими с интересами фирмы. Н.Калдор и Е. Робинсон считали уменьшение отдачи управленческого ресурса при увеличении корпорации основным ограничивающим фактором размера последней (Эггертссон Т., (2001), с. 12).

В 70-е гг. XX в. проблема отделения собственности от управления, которую рассматривали А. Берли и Г. Минз, трансформировалась в задачу достижения стимулирующего выравнивания несовместимости в корпорации (Тамбовцев В., (1997), с. 227). А. Алчиян и Г. Демсетц (Пономаренко В., 2007) развитие вертикальных корпоративных структур объясняют с помощью различий в потребностях контроля. Обосновывая преимущества кооперации и командного взаимодействия, ученые обращают внимание на трудности оценки вклада каждого участника, порождающие стимулы к «уклонению». Ограничивающим фактором дальнейшего роста корпорации становится увеличение расходов на надзор для предотвращения уклонения, при котором издержки начинают преобладать над выгодами от увеличения размеров фирмы.

К. Лен и Г. Демсетц поднимают проблему стимулирующей несовместимости вследствие морального риска, халатности и соглашательства, решение которой должно сочетать задачи эффективной внутренней организации фирмы и учета трансакционных издержек путем достижения оптимальной структуры собственности. Учеными предложено альтернативу анализа трансакционных издержек в виде подхода «стимулирующего выравнивания», который объясняет организацию фирмы вариациями в системах контроля, направленных на разработку и функционирование стимулов для смягчения несовместимости (Тамбовцев В., (1997), с. 228).

Наличие проблемы несовместимости стимулов вызвано разногласиями интересов экономических агентов из-за разницы их положения в системе экономических отношений, которую порождает специализация. Решение проблемы заключается в разработке стимулирующих контрактов, призванных обеспечить приемлемый уровень соответствия интересов управленцев и собственников. В основном невозможно приблизиться к «идеальному», полному, всеобъемлющему стимулирующему контракту, а соответственно, и решить эту проблему (Тамбовцев В., (1997), с. 139, 45, 46).

Институционалисты-эволюционисты Д. Крепс и А. Чандлер исследуют внутрифирменные отношения с эволюционной точки зрения как производную от предшествующего развития предприятия в направлении социализации. Повышение социальной роли корпорации, уподобление корпорации к

обществу, естественная неполнота контрактов повышают значение корпоративной культуры как своеобразного компенсирующего средства - инструмента адаптации агентов к предполагаемым изменениям.

Корпоративная культура определяется как ресурс, который идентифицирует корпорацию и увеличивает ее рыночную ценность. Корпоративная культура, обеспечивая честную репутацию в течение длительного функционирования корпорации, заставляет работника соглашаться на властные полномочия фирмы. Фирму можно считать депозитарием репутации в преодолении неожиданных, непредвиденных обстоятельств. Репутационные активы могут замещать физические, и возможен вариант, когда фирма состоит исключительно из репутационного капитала. Остаются непонятными средства получения фирмой хорошей репутации даже при наличии приличной репутации отдельного руководителя (Осецкий В., (2009), с. 209-210).

Существует потребность в ведущей роли корпораций и в новой корпоративной модели экономики, необходимость предоставления приоритета в формировании инфраструктуры корпоративной экономики. Корпорация это совокупность базисных институтов: собственности, организации, управления, распределения дохода. Корпоратизация рыночной инфраструктуры происходит по двум направлениям: во-первых, развитие внешнего (рыночного) и внутреннего (иерархического), обеспечение деятельности корпораций; во-вторых, распространение корпоративных форм хозяйствования на всю систему экономической и социальной инфраструктуры (Новицкий В., (2007), с. 266). Классическая корпоративная иерархия трансформируется в рыночные отношения купли-продажи: с одной стороны, покупка акций, с другой - вознаграждение в виде дивидендов без попечения проблемами корпорации.

2.2. Институциональная динамика базовых институтов экономики

Процессы развития экономики с позиций институционализма объясняются эволюционным принципом естественного отбора за счет изменения экономических институтов и разнообразия их форм. Институциональная методология исследования развития экономики использует специфические инструменты институционализма: транзакционные издержки и специфичность активов как условия принятия интеграционных решений; координационные институты как средства преодоления неудовлетворительных распределительных последствий обладания правами-правилами; остаточные права контроля как инструмент управления человеческими активами; стимулирующие выравнивания как способ преодоления оппортунистического поведения; стимулирующие контракты, призванные обеспечить приемлемый уровень соответствия интересов управленцев и собственников; неформальные (кодексы поведения) и формальные (законодательные ограничения) институты как мотивы и условия обеспечения исполнения контрактов; корпоративная культура как инструмент адаптации агентов к предполагаемым изменениям. Институциональная основа трансформационной экономики переходного общества находится в стадии формирования. Дальнейшие исследования должны обосновать

факторы и закономерности выработки механизмов реагирования в условиях институциональных структурных сдвигов экономики.

Основой экономического роста является эффективная структура экономики, базовые институты которой сформировались в результате институциональных преобразований как результата исторических изменений индивидуального поведения на основе неформальных норм. Такие изменения происходят медленно, но создают легитимную основу для установления законов, роль которых заключается в снижении уровня неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия людей (Гэлбррейт Дж., (1976), с. 21). Существует механизм отбора и сохранения таких норм, обеспечивающих большую адаптационную эффективность систем взаимодействия между людьми. Неформальные правила становятся продолжением формальных, уменьшают потребности в функционировании специализированного механизма принуждения. Однако действие «Х-факторов» может приводить к непредсказуемым последствиям, то есть норма создается для одной цели, а фактически выполняет другие функции (Петруня Ю., (2010), с. 110, 120).

Общество упорно хранит старые составляющие институциональной системы даже тогда, когда дискретные (революционные) институциональные изменения порождают новые формальные элементы и вызывают полное изменение формальных правил. Быстрые революционные преобразования часто приводят к результатам, противоположным ожидаемым. Противоречия мгновенной трансформации неформальных институтов как реакции на изменение формальных правил вызывает напряженность между ними, что значительно влияет на процесс экономических изменений (Гэлбррейт Дж., (1976), с. 21-66). Быстрые революционные преобразования часто приводят к результатам, противоположным ожидаемым.

Неодинаковые темпы развития формальных и неформальных институтов порождают различные трансформации экономики. Прогрессивность эффективных неформальных институтов на фоне консерватизма формальных отражает эволюционный характер изменений и обеспечивает сбалансированное развитие системы. Революционное изменение формальных институтов при неизменных неформальных приводит к нормативному разрыву и несбалансированному развитию экономики. Формальные и неформальные институты, которые остаются неизменными при изменении факторов макросреды, вызывают экономическую отсталость и отсутствие динамики развития институциональной среды (Задоя А., (2008), с. 32-34).

Норт выделил два уровня динамики экономики: уровень организационных структур и их отношений, на котором функционируют организации и рынки, и уровень институциональных правил, который обеспечивает действие институтов права, труда, управления, собственности. Различные уровни динамики вызывают два типа эволюции: эволюцию организационных структур и эволюцию институциональных правил. Организационные преобразования формируют новые хозяйственные отношения при неизменных «правилах игры». Институциональные преобразования изменяют эти правила, обеспечивая основу для организационных реформ. Направление институциональных изменений формируется на основе двух составляющих.

Во-первых, зависимость организаций от институциональных рамок, в которых они возникли, порождает «эффект блокировки», проявляющийся в дальнейшем создании конкретных организационных структур, отвечающих формальным и неформальным ограничениям. Во-вторых, может наблюдаться обратное влияние организации в результате изменения восприятия и реакции со стороны индивидов. Именно такая динамика вызывает глубокое различие в экономическом развитии систем и объясняет существование неэффективных институтов (Гэлбрейт Дж., (1976), с. 22-24).

Специфика структурных преобразований в условиях системной трансформации заключается в очевидной подчиненности организационных изменений институциональным преобразованиям, институциональной эволюции или институциональной революции.

Выделим подходы к типизации факторов институциональных трансформаций:

1. В зависимости от уровня институциональной динамики: институциональные и институциональные.

2. В зависимости от типа воздействия: эволюционные (постепенные) и революционные (дискретные). Институциональные изменения воспринимаем как обязательный эволюционный элемент любой трансформации общества.

3. В зависимости от субъекта-инициатора: формальные, которые внедряются государством, и неформальные, складывающиеся под воздействием историко-национальных особенностей.

4. В зависимости от объекта применения: экономические и политические. Политические факторы формируют правила экономические, определяющие права собственности и контракты, хотя наблюдается и обратное влияние структуры экономических интересов на политическую структуру.

Уточним факторы институциональной динамики общества в направлении корпоратизации экономики:

- историко-национальные особенности;
- идея, трансформированная в приоритетные цели общества, проецируемого на установление общественно-этических норм и направленности общества, давление различных социально-экономических групп;
- культурные нормы, обеспечивающие приоритет индивидуального или коллективного, в том числе корпоративные;
- нравственно-моральные принципы,
- силовое воздействие государства, реализованное путем политических и экономических реформ (разгосударствление, приватизация, корпоратизация)
- технологическое развитие, формирующее уровень развития производительных сил;
- законодательно-правовое поле.

Выделим факторы институциональных изменений, результатом которых становится создание корпоративных структур:

- процессы слияния и поглощения;
- мировая конъюнктура;
- экономическая нестабильность;
- глобализация;

- интернационализация финансовых рынков;
- технологическое развитие и инновации;
- финансовые ресурсы.

Институциональная эволюционная теория выделяет два уровня динамики экономики - уровень институтов и уровень институций, определяющих два типа эволюции: эволюцию институциональных правил и эволюцию организационных (институционных) структур. Институциональную корпоративную динамику в развитых странах можно представить в виде последовательной смены неформальных правил, которая влечет за собой изменение формальных правил. Уникальность проблем трансформации украинской экономики связана с обратными процессами. Направление развития украинского общества определили институциональные изменения, реализуемые через принудительное реформирование отношений собственности путем приватизации и корпоратизации, ставших катализатором институциональных трансформаций.

Институциональные трансформации влияют на выбор структурно-институционной формы организации с учетом трансформационных и транзакционных издержек. Действие конкретных институциональных ограничений образует среду, закладывает рамки функционирования организации. Институциональные ограничения образуют структуру стимулов поощрения деятельности - плодотворной или неэффективной. Совокупное влияние институтов формирует институциональную среду.

Институциональная среда экономики – это совокупность социально-экономических институтов различных уровней, соответствующих национальным особенностям и специфике практики хозяйствования и системы координации хозяйственной деятельности и образуют институциональные рамки взаимодействия через эволюцию формальных институтов (за счет развития законодательно-правовой базы) и эволюцию неформальных институтов (за счет социального, экономического, культурного развития общества) и обеспечивают реализацию механизмов регулирования взаимоотношений в экономике, направленных на содействие достижению цели организации как институционального образования (функциональной единицы) и института (совокупности формальных и неформальных правил, связанных с реализацией права собственности).

Институциональная среда экономики представляет собой наложенную формальными и неформальными институтами совокупность ограничений и возможностей для развития предприятий данного сектора экономики, сознательно или спонтанно возникают в результате контрактных отношений и имеют динамический характер. Организация и / или государство осознанно устанавливают часть ограничений и возможностей для обеспечения индивидуальных, групповых и общественных интересов с минимальными трансформационными и транзакционными издержками. Вместе с тем динамичность институтов и их противоречивость оставляют в стороне непредсказуемую спонтанную составляющую функционирования институциональной среды.

Схематически институциональная среда экономики представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, каждый из которых образует поле своего влияния и испытывает на себе влияние других элементов.

Институциональная среда экономики состоит из системных элементов-институтов, каждый из которых динамично развивается, имеет собственные цели, функции и внутреннюю структуру, активно взаимодействует с другими компонентами:

- институт менеджмента / труда, на который возложена ответственность за выживание и рост организации через механизмы координации и корпоративного контроля;
- институт владельцев компании через механизмы реализации корпоративных прав;
- нерыночные институты (социальные институты), в том числе институт государства как особый вид социального института;
- институт рынка, ответственный за конкурентное окружение корпорации;
- глобальные институты, включающие рыночные и нерыночные институты на глобальном уровне.

Элементы среды, которые могут иметь противоречивые цели, сосуществуют и взаимодействуют между собой как проблема.

Институт собственности формируют владельцы вместе с инвесторами. Он действует через внутренние механизмы корпоративного контроля за функционированием организации, к которым отнесем наблюдательный совет, ревизионную комиссию, внутренние комитеты, общее собрание, корпоративную культуру и кодексы корпоративного управления. Институциональные сдвиги в экономике определяются изменениями в системе собственности. Институциональной основой создания и развития корпоративной экономики стала замена индивидуальной собственности на коллективную.

Трансформации частнособственнической экономической системы в корпоративную обусловлены потребностями инвестирования в развитие индустриального производства, необходимостью преодоления противоречий между ограниченностью индивидуальных средств отдельных предпринимателей и ростом стоимости индустриального производства (производственной инфраструктуры, технологий, техники, сырья, материалов). Именно акционерная форма обеспечила возможность наращивать капитал путем организационного объединения индивидуальных капиталов, удовлетворяя основной интерес владельца к возмещению и увеличению капитала (Пивоварова С., 2002, с. 33).

Концентрация капитала способствовала быстрому развитию массового производства и объектов инфраструктуры. Одновременно акционерная форма капитала обеспечила возможность постоянного гибкого перераспределения финансовых средств между предприятиями, регионами, отраслями и странами в соответствии с изменениями эффективности объектов (Новицкий В., (2007), с. 195). Капитал взял на себя системообразующие функции в обществе, стал важным институтом рыночного общества, одновременно избавляясь от институциональных ограничений собственного роста - неформальных (морально-этических) и даже формальных (законодательно-правовых). Постепенное накопление и концентрация капитала в качестве базисного, системообразующего элемента рыночной экономики повлекло трансформацию других основных элементов

институциональной структуры общественной системы: собственности, власти, управления и труда. Происходит взаимодействие, взаимовлияние и постепенная эволюция стадий капитализма в соответствии с процессом концентрации капитала. Накопление капитала превращает рыночное хозяйство с персонифицированным капиталом и мелкотоварным производством в систему с высоким уровнем концентрации капитала и производства, изменяя организационно-правовую форму функционирования предприятия.

Институт менеджмента / труда образуют менеджмент, работники, органы управления и механизмы корпоративного управления, основанные на законодательстве и корпоративных кодексах отдельных организаций. Все множество нерыночных институтов, составляющих часть внешней среды компании, условно делится на политические (система государственного регулирования, государственные организации, налоговая, нормативно-правовая, судебная, исполнительная системы) и социальные институты (СМИ, институт общественного мнения, кодексы корпоративного управления, бизнес-культура). Нерыночные институты развиваются под влиянием идеологии и менталитета общества.

Рынок формируется как совокупность рыночных институтов макро- и микроуровня, в которых находится компания. На макроуровне на деятельность организации влияют инвестиционный климат, структура отношений собственности, наличие и значимость предпринимательских объединений; развитие рыночной инфраструктуры, развитость финансовой системы и ее важнейших составляющих - фондового рынка и банковской системы, действенность институтов санации и банкротства, активность процессов слияния и поглощения. Условия функционирования организации на микроуровне устанавливают конкуренты, поставщики, спрос, предложение, потребители, цена. Взаимное влияние рыночных институтов на организацию и ее обратное влияние на рынок обуславливают рыночную конкуренцию, определяющую специфику рыночной деятельности и особый способ функционирования организации на рынке.

Рынок представляет собой механизм спонтанной конкуренции. Рынок, как и централизованная структура, является информационным устройством, образующим инструменты выявления, передачи и взаимоувязки рассеянных в обществе знаний. Рынок способен эти знания эффективно координировать и использовать. Фундаментом функционирования рынка как системы является конкурентоспособный субъект. Специфику рыночной деятельности и особый способ функционирования организации на рынке определяет, прежде всего, рыночная конкуренция. Но так называемые «провалы рынка» не всегда обеспечивают оптимальное развитие отдельной организации и экономики в целом. Эффективность развития определяется совокупным влиянием двух координационных сил - инструментов саморегулирования рыночной экономики и механизмов государственного регулирования институциональной экономики. Задачей государства является формирование и развитие институтов и институций для компенсации регуляторных провалов рынка. Поэтому институциональная экономика обеспечивает поиск оптимального соотношения базисных институтов, за счет чего происходит отбор и развитие форм экономической интеграции.

Глобализационные процессы даже усиливают роль государства в экономической жизни, повышая необходимость создания новых государственных институтов (Задоя А., (2008), с. 263). Институциональная структура корпоративной экономики является результатом действия метаконкуренции. Важным фактором эффективности функционирования организаций становятся контракты и средства обеспечения их выполнения. Контракты - механизмы стандартизации и декларирование действий по приобретению и распоряжения правами собственности. Контракты осуществляются, когда фактор производства за определенное вознаграждение соглашается подчиняться указаниям корпорации в определенных пределах. Контракты обуславливают институциональные границы власти организации, в которых последняя может управлять факторами производства.

Глобальные институты, к которым отнесем глобальные корпорации, мировую финансовую систему, экономические интеграционные союзы, транснациональный капитал, глобальный спрос и предложение, глобальную конкуренцию, слияния и поглощения, корпоративные принципы, распространяют действие рыночных и нерыночных институтов в глобальную экономику. Глобальная экономика стала последовательным этапом развития мировой экономики. Глобализация, как важный элемент институциональной среды организации, выступает одним из источников новых возможностей и одновременно становится причиной многих конфликтов и проблем на государственном и международном уровнях. Институты глобальной экономики развиваются согласно логике развертывания процессов глобализации (Капелюшников Р., (1998), с. 37).

Традиционное утверждение, что в конкурентной экономике «внешние институты не попадают под влияние организации, меняется в глобальной экономике. Корпорация – глобальный институт, концентрирует ресурсы и обладает инструментами взаимодействия с национальными экономиками и правительствами – не только влияет на институциональные изменения, но и частично устанавливает векторы этих изменений. Зрелая корпорация самостоятельно продуцирует и модифицирует элементы внешней среды, которые становятся специфическим продолжением самой корпорации и инструментами приспособления корпорации к обществу. Корпорация производит средства адаптации для изменения рамок институциональных ограничений.

2.3. Институциональное обеспечение развития экономики

Государство формирует внешний ограничительный институт, регулирующий деятельность организации и других общественных объединений данного общества. Государство обеспечивает создание и выполнение норм осуществления хозяйственной деятельности. Задача национальной политики связана с достижением высоких стандартов и безопасности жизни населения страны, созданием достойного уровня жизни и достойных условий для труда и отдыха, устранением и смягчением социальных противоречий, обеспечением личной безопасности. Реализация этих задач требует создания эффективных механизмов защиты национальной

безопасности Украины и ее независимости; интегрирования украинской экономики в мировое хозяйство; обеспечение внутренних потребностей страны на основе развития корпоративного сектора экономики. Решение этих задач требует понимания механизма принятия правительственных решений.

Экономическая теория предлагает разнообразные и даже противоположные методологические подходы к формированию государством системы институтов регулирования. Кейнсианцы исповедуют принципы максимальной выгоды, в рамках государственного регулирования правительства принимают решения, исходя из прогнозных результатов влияния кредитно-денежных и финансовых мер на экономику.

Неоклассическая теория, представлявшая рынок через множество мелких равносильных предприятий, не имеющих экономической и политической власти, отводит государству вспомогательную роль в сферах, в которых нельзя полностью полагаться на рынок: это национальная оборона, образование, защита населения и собственности, экология. Используя модель общего равновесия, неоклассическая теория считает функцией государства снятие искусственных препятствий, сдерживающих экономическую свободу для обеспечения достаточной трансформационной динамики. По мнению неоклассиков, свободные цены ликвидируют денежный избыток, образованный диспропорциями цен и дефицитом, и устанавливают относительные цены, отражающие реальную меру редкости благ. Сопротивление трансформационным процессам и реструктуризации преодолевается силой государства и уменьшается при увеличении динамики трансформации (Якобсон Л., (2001), с. 19).

Либеральная теория предполагает минимальное участие государства в рыночной экономике для уравнивания несогласованных спонтанных действий.

Сторонники классического институционализма, в соответствии с принципами индивидуализма и согласно теории общественного выбора, считают, что выбор правительственного решения основывается на оценке ожидаемого влияния последствий принятого решения на престиж чиновника.

Новый институционализм определяет механизмы государственного управления как рамки возможностей и ограничений выбора альтернатив человеческих отношений. Адекватность подхода нового институционализма в современных условиях можно объяснить действием правила «выборочной социальной справедливости», которая отличается для отдельных членов общества и социальных групп. Удовлетворение социальных потребностей требует вмешательства государства через создание соответствующих институтов. Согласно теории нового институционализма, выбор программ развития страны базируется на выполнении норм - обязательных правил поведения. Несправедливость требует применения государством норм, но удовлетворить всех без исключения невозможно. Правительственное решение основывается на определенных стандартных ограничениях и возможностях, с учетом приоритетной части населения, и может быть приемлемым только для части общества, большей или меньшей.

Ограничения, которые накладывает на себя экономический агент, помогают структурировать отношения с окружающими. Незначительная часть таких ограничений носит формальный характер. В идеале, основой создания

формальных институтов становятся неформальные нормы, функционирующие в хозяйственной практике, которые постепенно распространяются и приобретают легитимность. Вместе с тем институты как результат прошлых процессов являются факторами социальной инерции, они не способны обеспечить дальнейшее развитие только через функционирование неформальных норм. Это требует легализации неформальных норм силой закона и превращения их в формальные. Особенно этот процесс касается государственной власти и создания политических (конституционных) правил. Налаживание взаимосвязи между формальными и неформальными институтами становится обязательным условием принятия формальных норм общественностью, что обеспечивает эффективное воздействие формальных институтов. Корпорации, представляющие собой масштабные социальные группировки и обладающие значительными ресурсами, имеют исключительные возможности лоббировать собственные интересы.

Выполнение формальных правил обеспечивается действием традиций, обычаев, социальных условностей (неформальных ограничений), а при их недостаточности включаются механизмы принуждения, обеспечивающие выполнение правил. Политические правила устанавливают иерархическую структуру государства, определяют порядок принятия решений, фиксируют подходы к контролю за их соблюдением. Совокупность политических правил позволяет идентифицировать общество как целое. Конституционные правила существуют на всех организационных уровнях от государства к организации. Именно они обеспечивают формирование каркаса институциональной среды, в котором создаются мотивационные предпосылки и общие ограничения обмена. Экономические правила более низкого порядка структурируют процесс обмена между экономическими агентами. Например, такие правила определяют оптимальную форму организации хозяйственной деятельности, регламентирующие установление предельной цены на продукты и ресурсы, внедряют ограничения на импорт из-за квотирования и повышение таможенных платежей, усиливают экологические требования, меняют сроки действия патентов, определяют действенность мер антимонопольного регулирования, повышают требования к лицензированию (Петруня Ю., (2010), с. 128-131).

Независимо от подходов к оценке мотивов правительственных служащих разных уровней при принятии решений, выбор будет ориентирован на решение наиболее острых проблем общества. Задачей государства является создание системы институциональных структур различных уровней, которая должна обеспечить обоснованное вмешательство государства в рыночные механизмы для выполнения социальной функции.

Государство является наиболее универсальным гарантом выполнения контрактов, оно действует вместе с профессиональными, региональными и международными организациями. Государство – это организация, на эффективность функции которой влияют проблемы управления поведением исполнителя. В рамках «агентской проблемы» государственный служащий может использовать асимметрично распределенную информацию в свою пользу для обеспечения собственных интересов, не совпадающих с интересами поручителя. Рост размеров государства позволяет экономить на

затратах при создании угрозы или совершении насилия. Одновременно это связано с дополнительным риском злоупотреблений, преимуществами выполнения функций гаранта обменов. Поведение гаранта зависит от стимулов: краткосрочные выгоды повышают вероятность злоупотребления гарантом своими преимуществами (Петруня Ю., (2010), с. 177-179).

Неэффективное выполнение гарантом своих функций, прежде всего, неадекватность и неопределенность в применении санкций может приводить к выбору субъектами хозяйствования другой формы гарантий (теневой арбитр, другое государство), сокращение экономической активности на данной территории, изменения формы деятельности (бездействие или имитация деятельности). Гарантом выполнения контракта может выступать другое государство, что приводит к частичной потере монополии государства на принуждение на своей территории. Международные организации (ООН, МВФ, ВТО и т.д.) также могут выступать гарантом государства, которое является членом организации. Другой институциональной альтернативой обеспечения выполнения правил является использование ценности репутации – бренд, внешний публичный аудит, бюро бизнеса будущего, рейтинговые агентства (Петруня Ю., (2010), с. 180-183).

Большая часть правил создается для обеспечения скорее частных, чем общественных интересов. Увеличение разнообразия интересов уменьшает вероятность обеспечения любого интереса за счет большинства, способствует возникновению сложных форм обмена, созданию коалиций. Производство определенных благ финансируется всем обществом, а через принятие различных программ потребляется лишь частью населения. Это приводит к появлению альтернативных программ с благоприятными последствиями для «потерпевшей» части населения и увеличению общественных расходов.

Государство начинает и поддерживает функционирование формальных институтов, необходимых для создания и функционирования национальной системы управления. Государственные формальные институты - Конституция, кодексы, законы, постановления, распоряжения - имеют статус обязательных правил для части субъектов хозяйствования. Информирование субъектов хозяйствования происходит через создание нормативной базы законодательных актов – института права.

Контроль за соблюдением организациями государственных норм возложен на институты судебной и налоговой систем, институт аудиторов. Государственное воздействие на субъектов хозяйствования осуществляется также через дополнительные инструменты: лицензирование, квотирование, ассортиментное регулирование, ценообразование, антимонопольные ограничения, налоговые, кредитные и другие льготы. Структура налогов, акты государственного регулирования, судебные решения, законы и другие формальные ограничения определяют стратегические направления формирования политики корпораций и конкретные проявления экономического поведения.

Государственное регулирование выходит за пределы непосредственно управления государственными корпорациями, создавая целостную организационно-правовую базу функционирования всех корпоративных предприятий. Государство устанавливает правила игры – нормы, законы,

определяющие возможности развития организаций. Выступая регулятором отношений между собственниками, менеджментом, наемными работниками, контактными группами, государство превращается в элемент корпоративной среды. Регулирующее влияние государства происходит непосредственно через систему общехозяйственных норм и нормативов, так и опосредованно через реализацию стратегий социальной ответственности организаций, регулирования деятельности других образований в пределах данного общества (Ткач А., (2004), с. 58).

Анализ особенностей функционирования национальных регулирующих систем позволил определить характер влияния государства на структуру собственности: сильная защита прав собственников приводит к распылению собственности; слабая – к концентрации корпоративной собственности и создания сложных систем контроля (Ткач А., (2004), с. 110). Инсайдерская структура собственности, сложившаяся в Украине, свидетельствует о недостаточности институционального обеспечения процессов корпоративного развития.

Украинская экономика считается одной из самых открытых, что объясняется значительно меньшим, чем в развитых странах, вмешательством государства в управление экономикой. Открытость национальной экономики обеспечивает усвоение достижений мирового научно-технического прогресса, осуществления коренных изменений качественных характеристик национальной экономики, вхождения в мировую экономику. Одновременное усиление конкуренции со стороны конкурентоспособных зарубежных товаропроизводителей заставляет вводить ограничения принципов свободной торговли в те секторы экономики, которые имеют ощутимое преимущество. Правительства развитых стран за долгие годы функционирования рыночной экономики сумели создать действенную систему защиты и поддержки национального рынка.

Рыночная самоорганизация не в состоянии преодолеть институциональные, инвестиционные, финансовые кризисы и нуждается в государственном регулировании. Создание государственных институтов обеспечивается структуризацией неинституционализированной среды и легализацией неформальных институциональных норм (Мочерний С.,(2006), с. 11). Несовершенство и фрагментарность существующего законодательства приводит к медленному формированию инфраструктуры, неудовлетворительному выполнению принятых законов. В Украине отсутствуют государственные институты, способные аккумулировать все достижения нации на благо общества (Ткач А.,(2004), с. 28).

Интенсификация экономического развития, переход к экономике знаний невозможны без участия государства. Уровень конкуренции в экономике тесно связан с деятельностью государства, зависит от того, насколько провозглашенная форма государства соответствует экономической основе власти, а конкурентная политика государства определяется взаимодействием двух факторов – конкуренции в бизнесе и политической конкуренции (Капелюшников Р., (1990), с. 3). Значительные негативные синергетические эффекты взаимодействия бюрократии и корпоративного бизнеса создали деформированную вертикаль власти для обеспечения интересов олигархии (Мочерний С., (2006), с. 11).

Задачей государства является обеспечение государственной защиты конкуренции в предпринимательской деятельности, охрана прав и интересов предпринимателей от проявлений монополизма для решения проблем на рынках товаров и услуг. Эти задачи, основы которых составляет кейнсианская доктрина, выставляются украинским законодательством как предмет первоочередного внимания органов власти, прежде всего Антимонопольного комитета Украины. Однако, по мнению Дж. Гэлбрейта, задачей государства должно стать не преодоление монополии, а снижение стоимости и риска использования технологий и финансирования развития современной науки.

Самым влиятельным фактором формирования всех составляющих государственной политики становится обязательство власти перед собственным электоратом с его интересами. Экономически господствующая страта создает государство как аппарат принуждения для охраны своих экономических интересов. Государство, в свою очередь, фактически устанавливает формальные и неформальные институты, правила игры на экономическом поле, среди которых важнейшими являются условия конкуренции.

Модели конкурентной политики государства можно разделить на «сбалансированные» и «несбалансированные» в зависимости от вариантов соотношения политической и экономической конкуренции и соответствия состояний экономической и политической конкуренции друг другу (Капелюшников Р., (1990), с. 3). Модель «сбалансированного соотношения» включает три варианта: 1) государство ограничивает доступ к политической конкуренции своих антагонистов; 2) государство расширяет свою социальную базу и переносит на нее правила добросовестной политической конкуренции ради сглаживания противоречий и повышения уровня жизни населения; 3) государство устанавливает правила недобросовестной политической конкуренции для обеспечения власти узкого круга лиц, в конкурентной среде под прикрытием антимонопольного законодательства действуют фактические правила недобросовестной конкуренции.

Модель «несбалансированного соотношения» характеризует фактический разрыв между условиями реализации политического плюрализма и экономическими интересами власти, включая два варианта: 1) государство противостоит интересам экономически господствующих кругов и мешает бизнесу, который, в свою очередь, использует «грязные» технологии для лоббирования своих интересов, захват лидирующих должностей в государстве; 2) бизнес мешает государству, вызывает недовольство у руководства страны, которое, в свою очередь, путем уголовного преследования отстраняет от власти олигархов, перераспределяя их собственность (Капелюшников Р., (1990), с. 3-4).

Методологическую основу формирования конкурентной политики Украины и антимонопольного законодательства составила концепция идеальной конкуренции, в которой не отображались эволюционные изменения в обществе: научно-технический прогресс, глобализация рынков, интенсификация процессов слияния и поглощения, образование мощных корпораций. Формирование конкурентной среды базируется на потребности государства в здоровой экономической конкуренции, которая заставляет нормально работать механизмы политического плюрализма. Эффективное

функционирование предприятий в конкурентной среде требует обеспечения набора гарантий в сфере экономического регулирования: равные возможности по защите прав, равный доступ к механизмам государственной поддержки, четкие правила игры (Капелюшников Р., (1990), с. 4-5).

Влияние государства направлено не только на создание благоприятных условий для наднационального бизнеса с целью вовлечения национальных предприятий в мировое экономическое пространство. Целью государства может быть торможение и блокировка вхождения нежелательных для национальной среды предприятий. С этой целью используются формальные и неформальные институты: механизмы входных требований, каналов прямого отсева, прямого пропуска и т.д. (Капелюшников Р., (1990), с. 25).

Приоритетом деятельности органов государственной власти должна стать реструктуризация и повышение конкурентоспособности хозяйственных комплексов и отдельных крупных предприятий, расширение их отраслевой принадлежности, экологизации производства, развитие производственной, транспортной и рыночной инфраструктуры.

В процессе трансформации институтов государство выступает как законодатель и как гарант соблюдения законов. При обеспечении социальной справедливости достаточно четко отслеживается противоречие между формальным и неформальным институтами: государство не может реализовать социальные функции в соответствии с законодательно установленными требованиями. Государство, конституционно определив социальную направленность развития экономики, должно обеспечить создание соответствующих институтов для реализации социальной конверсии.

Необходимо признать, что политические решения критически влияют на функционирование экономики. Учет этого влияния требует создания модели политико-экономического процесса, составляющими которого становятся институты, связанные с этим процессом, и опирающаяся на эти институты структура политического и экономического взаимодействия.

2.4. Институциональные изменения конкурентной среды трансформационной экономики

В условиях глобализации чрезвычайно актуализируются проблемы разработки мероприятий по укреплению конкурентоспособности организаций как основы обеспечения устойчивых позиций Украины на мировом рынке. Глобальные особенности и проблемы развития организаций, приобретают системный характер, порождают принципиально новые тенденции в функционировании и регулировании конкурентной среды.

Методы управления конкурентоспособностью выбираются в зависимости от особенностей институционального развития составляющих конкурентной среды компании. Конкурентная среда определяет уровень и структуру конкуренции, условия рыночной конкуренции и устанавливает систему действий организации на рынке. Тенденции развития конкурентной среды формируются через совокупное действие и взаимодействие ее элементов. Самые значительные среди них – процессы глобализации и кризисные процессы – меняют все составляющие конкурентной среды, сопровождаются

повышением конкурентного давления, прежде всего вследствие снижения эффективности хозяйственной деятельности и уменьшение объемов рынка. Рынок оставляют небольшие локальные товаропроизводители, а конкуренция переходит из регионального на национальный и международный уровни.

На функционирование всех элементов конкурентной среды организаций в значительной степени влияет важнейший процесс современной экономики – глобализация. Глобализация экономики изменяет сущность конкурентоспособности, которую традиционно связывают с внутренними свойствами национальных экономических систем, и изменяет восприятие роли мирового хозяйства как надсистемы. В рамках международного экономического пространства как стратегического ресурса развития формируются глобальные доходы, собственность, рента и квазирента (сверхприбыли), которые распределяются по принципу уровня конкурентоспособности (Капелюшников Р., (1990), с. 231).

Характеристики международной экономической конкуренции определяют направления и интенсивность изменений внутреннего рынка национальных государств. В условиях глобализации возникла сложная трехэлементная структура международного бизнеса, в рамках которой организация конкурирует на рынке страны с местными предприятиями; ведет борьбу с мультинациональными корпорациями; мультинациональные корпорации, в свою очередь, конкурируют между собой (Ткач А., (2005), с. 85; Вильямсон О., (2002), с.17).

Конкуренция, как и любой институт рыночной экономики, переживает трансформацию. Процессы транснационализации капитала меняют формы и методы конкурентной борьбы, заставляя предприятия усиливать конкурентоспособность товаров и фирм на национальном, так и на международном рынке. Дж. Гэлбрейт вообще исключал корпорации из конкурентного процесса. Ученый считал, что законы рынка действуют в так называемом рыночном секторе малого бизнеса, а крупные корпорации – планирующий сектор – подготавливают внешнюю среду в соответствии со своими потребностями (Гэлбрейт Дж., (1998).

Конкурентную среду организации целесообразно разделить на внутреннюю и внешнюю (Якобсон Л., (2000), с. 59-67) и можно представить в виде трехслойной структуры: внутренняя и внешняя функциональные среды и внешняя генеральная среда. Внутренняя среда включает внутрифирменные элементы предприятия: работников, менеджмент, корпоративную культуру. Элементы внешней среды находятся за пределами предприятия, однако влияют на результаты работы компании. Организация оперирует непосредственно в функциональной среде задач, с элементами которой – конкурентами, поставщиками, рынком труда, потребителями – связано большинство ее ежедневных функций. Общая генеральная среда охватывает технологическую, социокультурную, экономическую, законодательную, политическую, международную составляющие, опосредованно и примерно одинаково влияют на деятельность всех предприятий (Природа фірми, (2002), с. 84).

Каждая из составляющих конкурентной среды компании, направление и сила воздействия которых определяют характер отраслевой, национальной и

глобальной конкуренции, отражают специфический вид отношений, взаимосвязей и взаимодействия организации на рынке.

Организации на рынке отличаются уровнем способности удовлетворять потребности потребителей и участвовать в конкурентной борьбе – конкурентоспособностью. Конкурентоспособность организации – системное свойство, структурирующее конкурентную позицию предприятия на внутренних и внешних рынках и обеспечивающее ее жизнеспособность как субъекта глобальной экономической деятельности. Это свойство связано с умением достигать конкурентных преимуществ. Экономические, технические, организационные, научные преимущества предприятия перед конкурентами, которые можно измерить количественно – это конкурентные преимущества, проявляющиеся через дополнительные объемы, повышение рентабельности, рыночной доли, объемов (Манохина Н., (2002), с.66).

Источником конкурентных преимуществ является ценность – эксклюзивная характеристика, которой владеет система, и реализация которой дает системе преимущество над конкурентами (Норт Д.,(1999), с. 120). Ценности могут быть материальными, нематериальными, денежными, социальными, культурными, духовными, природно, политическими, например, здоровье, талант, профессионализм, нововведения, торговая марка, низкая себестоимость, высокая квалификация персонала и тому подобное. Ценности могут касаться любой стороны деятельности предприятия и быть достаточно разнообразными по формам проявления.

Источником глобализации является стремление корпораций преодолеть конкуренцию законным созданием супергигантов, стремящихся к монопольному положению уже в рамках мировой экономики. Эволюционные изломы во взглядах ученых на методологические основы конкурентоспособности и формирования конкурентной политики кардинально изменили понимание роли монополии в развитии конкурентной среды. Ученые опротестовывают традиционные взгляды неоклассиков и марксистов на монополию как препятствие конкуренции в рамках национального хозяйства, что требует ограничения деятельности через антитрестовское законодательство. Монополия признана основным субъектом международной деятельности, что позволяет решать проблемы обеспечения конкурентоспособности и повышения эффективности производства путем восстановления высокого уровня концентрации производства (Лакатос И., (1995), с. 48).

Последние исследования ученых-экономистов показывают итоговую положительную динамику монопольного производства, обосновывают влияние монополии на повышение эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности. Основным средством повышения конкурентоспособности и эффективности национального хозяйства при проведении структурных преобразований служит именно восстановление высокого уровня концентрации производства и отмены традиционного антитрестовского регулирования. Создание корпораций путем ускоренной концентрации капитала через слияния и поглощения способствовало усилению международных позиций западных экономик. Правительства национальных государств и руководство ЕС считает повышение уровня концентрации положительным явлением, меняет форму конкуренции путем

усовершенствования методов производства, качества и ассортимента продукции (Шаститко А., (2002), с. 21-22).

В глобальной экономике прослеживаются две тенденции, которые исключают друг друга: усиление конкурентной борьбы за увеличение количества товаропроизводителей и рост кооперации между структурными подразделениями корпораций для выполнения отдельных видов работ (например, научные исследования, конструкторские работы, лоббирование интересов). Повышение трансакционных издержек международных операций требует достижения синергетического эффекта управления для их возмещения. Рост трансакционных издержек вследствие разукрупнения приводит к тенизации и бартеризации экономики как средствам снижения затрат (Шаститко А., (2002), с. 25; Капелюшников Р., (1998), с. 24).

В разных странах установлены различные значения доли рынка, по которым определяют доминирующее положение. Например в России, если доля одного предприятия - 65%, и если оно не докажет свое недоминантное положение, от 35% до 65%, если это установлено антимонопольным органом, то оно занимает монопольное положение. В Германии монопольные ограничения для одного предприятия составляет - 33%, для двух - 50%, для трех - 66%; в Японии для одного предприятия - более 50%, для двух – не более 75%; в Великобритании и Франции - 25% (Белорус О., (2000), с. 106).

Фактором повышения конкурентоспособности страны, организации и продукции становится инновационное развитие. Изменения структуры мировой торговли последней четверти XX в. привели к увеличению доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции, значительному уменьшению доли товаров первичной обработки и сырья, что актуализирует внедрение инноваций в организационно-производственную политику корпорации (Геець В., (2007), с. 164-165). Значение научно-технического прогресса как основного фактора конкурентоспособности предприятия является общепризнанным. Внедрение нововведений становится ключевым фактором рыночной конкуренции и позволяет передовым корпорациям получать сверхприбыли от интеллектуальной ренты за счет монопольного использования инноваций (Норт Д., (1997)).

Способность создавать новые технологии и высокотехнологичные продукты, обеспечивает технологический отрыв от конкурентов и становится основным конкурентным преимуществом (История, 1999, с. 68]. В начале XXI века акцент от конкурентной борьбы смещается на конкурентное сосуществование предприятий. Интенсивность изменений в конкурентной среде делает недолговечной любое конкурентное преимущество, то есть создание конкурентных преимуществ должно быть поставлено на поток, инновации должны сменять друг друга, что достигается путем интеграционных соглашений между субъектами экономики (Капелюшников Р., (1990), с.4).

Сфера корпоративного сектора интенсивно развивает и влияет на динамику технологического знания в соответствии с конкурентной средой, а сфера действия малого бизнеса адаптирует уже имеющиеся технологические знания в конкурентной среде и внедряет технологии. Технологические знания накапливаются и реализуются в виде новых технологий преимущественно крупными корпорациями, а их недостаточное развитие в Европе может объяснить феномен «европейского парадокса». Отсутствие национальных

крупных корпораций приводит к выводу инновационных процессов за пределы страны, когда академические научные знания трансформируются в технологии иностранными корпорациями без всякой выгоды для национальных товаропроизводителей (Гасанов Г., (2007), с. 83-84).

Современные тенденции корпоративного развития меняют взгляды на роль организации в рыночном процессе. Сильная конкуренция формирует условия для ее ограничения, а конфликтное противопоставление рыночных субъектов, каждый из которых имеет собственную цель, порождает монополию. Корпорации сами создают потенциальный спрос на новую продукцию, разрабатываемую на предприятии, формируя потребность и даже традиции. Аргументацию неоклассики об общественной неэффективности размещения ресурсов при значительной рыночной власти отдельных фирм, приемлемой для стационарной экономики, опровергает фактор научно-технического прогресса в динамичной экономике (Шаститко А., (2002), с. 20). Ученые связывают конкурентоспособность и инновации, определяя конкурентоспособность страны как способность генерировать и быстро осваивать научные, технологические, промышленные, организационные инновации (Емельянов С., (2002), с. 6).

Информационно-технологические изменения привели к появлению новых форм конкурентной борьбы путем объединения предприятий в крупные хозяйственные комплексы, деятельность которых охватывает национальное и наднациональное пространство. Одновременно происходит усиление конкуренции между мировыми экономическими центрами, государствами и транснациональными корпорациями и становится острее внешняя конкуренция за долю национального рынка ([Інституціональна,(2005), с. 28; Осецкий В., (2008), с. 26).

Глобальная конкуренция ведется между транснациональными системами, объединяющими национальные системы образования, накопленный капитал, организацию науки, предпринимательские и финансовые структуры. Несколько таких систем, плотно взаимосвязанных, формируют ядро мировой экономической системы, концентрируют интеллектуальный, технический, предпринимательский и финансовый потенциал и определяют глобальное экономическое развитие (Норт Д., (1998).

Основную массу расходов на научно-исследовательские и проектно-конструкторские разработки осуществляет корпорация. Технический прогресс соответствует двум основным целям корпорации: уменьшение расходов и установление конкурентоспособной цены увеличивает объемы продаж и, соответственно, рост доходов; укрепляет власть, обеспечивает и защищает менеджмент. Технический прогресс выполняет еще одну функцию – сопровождает вытеснение капиталом труда, единого производственного фактора, не полностью попавшего под контроль корпорации (Полтерович В., (2001),с. 67-68).

Корпорации, обладая колоссальными производственными и финансовыми ресурсами, производят высокотехнологичные изделия и наукоемкую продукцию и, как следствие, контролируют более двух третей основных потоков научно-технологических знаний. По версии журнала Fortune, компании из Global Innovation 1000, в прошлом году инвестировали рекордные 647 миллиардов долларов. Самыми инновационными отраслями

являются: автомобильная (Volkswagen потратил на инновации 13,5 млн. дол, Toyota – 9,1 млн. дол); ИТ-индустрия: (Intel – 10,6 млн. дол., Microsoft – 10,4 млн. дол, Google – 8 млн. дол, Samsung – 13,4 млн. дол), медицина: (Roche – 10 млн. дол, Novartis – 9,9 млн. дол, Johnson&Johnson – 8,2 млн. дол, Merck – 7,5 млн. дол) (Eurostat, (2018).

Корпорации перешли к непрерывному инновационному процессу в практике управления, охватив весь производственный цикл от инвестирования до реализации инновационной продукции. Такая позиция обеспечивает лидерство развитых стран из-за роста роли индустриально-информационных отраслей. Прирост ВВП развитых стран на 70-85% обеспечивается новыми знаниями, воплощенными в новых технологиях.

Передовые позиции развитых стран достигаются увеличением интенсивности НИОКР, на которые государства выделяют не менее 2,5% ВВП. Страны – инновационные лидеры формируют контуры новых технологических укладов и используют все преимущества монопольного положения. Доступ других стран к новым технологиям происходит на основе неэквивалентного обмена. Ведущие корпорации и страны навязывают удобные и выгодные им правила обмена инноваций на природные ресурсы или дешевый труд. Однако использование методов конкуренции достаточно дифференцированное в зависимости от страны-товаропроизводителя. Высокоразвитые страны используют технологические преимущества для создания все более сложных и высококачественных продуктов; Слаборазвитые страны могут использовать как конкурентные преимущества только ценовую конкуренцию за дешевые природные ресурсы, предельное снижение оплаты труда и затрат на обработку сырья.

Отличаются и последствия. Корпорации развитых стран захватывают новые рынки, увеличивают доходы от экспорта и национальный ВВП, повышают качество жизни; снижают доходы от экспорта и доходы населения, теряют человеческий капитал. Опережающее создание инноваций требует колоссальных затрат на НИОКР, недоступных слаборазвитым странам (Джосков П., (2002), с. 50).

Происходящее в Украине резкое сокращение фундаментальных исследований, недофинансирование прикладных разработок, уменьшение объемов производства наукоемкой продукции составляет серьезную преграду на пути к конкурентоспособной национальной экономики. Страны, развивающиеся на инновационной основе, тратят на нужды науки не менее 2,5% ВВП. Две страны мира - Южная Корея и Израиль - тратят на исследования и разработки более 4% ВВП. По данным Евростата в 2015 г. расходы на науку в процентах к ВВП составляли соответственно: Республика Корея (4.29%), Израиль (4.11%), Япония (3.59%), Финляндия (3.17%) и Швеция (3.16%). Существенно упрочил свои позиции Китай, поднявшись с 7-го на 2-е место благодаря ежегодному приросту затрат на ИР (в среднем на 17.1%). Соответственно, Япония сместилась со 2-го места на 3-е, а Германия — с 3-го на 4-е. Китай - 2,08%; Украина - 0,7%. В 2015 году этот показатель в Украине снизился до 0,62% (Eurostat, (2018).

Определяющей тенденцией развития конкурентной среды в корпоративной экономике становится «интеграционный экспансионизм» с выраженной доминантностью метрополий. Этот процесс обеспечивает

эффективный контроль за ресурсами и создание международно-кооперационного пространства, на базе которого развивается массовое и специализированное производство. В международных экономических цепочках с международным разделением труда на базе аутсорсинга, слаборазвитые страны занимают сектор массового производства стандартизированной продукции, тогда как в развитых странах располагаются НИОКР, наукоемкие производства, банки. Освоение корпорациями отдельных сегментов национального рынка затрагивает интересы различных стран, порождает противостояние и даже конфликты.

Актуализация новых сфер социально-экономической деятельности приводит к «дематериализации» ресурсов. Конкурентная борьба переносится в ранее неконкурентные сферы, такие как информационное пространство, человеческие ресурсы. Научно- и информационно емкие воспроизводственные системы отражают современное представление о богатстве государства. Некоторые авторы связывают увеличение доли интеллектуально и информационно емкой продукции в структуре экспорта США со стремлением достижения мирового лидерства. Именно такие меры, а не максимизация экспорта, становятся элементами диверсифицированного инструментария в рамках стратегии развития международной торговли. Корпорации замыкают важные технологические циклы на своих предприятиях, контролируемых корпоративным капиталом, но могут быть расположены за пределами материнской страны (Горбатов В., (2006), с. 5-9).

Корпорации, сохраняя традиционные мотивационные стимулы к инвестированию, такие как новые рынки, дешевая рабочая сила, национальная ресурсная база, лояльное законодательство, стремятся делать капиталовложения в динамические высокотехнологичные кластеры стран-лидеров или в национальные экономики отсталых стран, обладающих стратегическими нематериальными ресурсами экономического развития (инновационная и социальная инфраструктура, способность к продуцированию технологических новаций и непрерывному обучению сотрудников) (Михайловська О., (2006), с. 126).

Предпочтительными и практически единственными направлениями инвестирования корпораций в экономику развивающихся стран, так называемую «глобальную периферию», становятся: а) производства, обслуживающие собственные нужды производственной деятельности корпорации; б) производства, не требующие значительных информационных и высококвалифицированных человеческих ресурсов («стратегически бесплодное производство»); в) экологически и технологически вредные производства, что позволяет сэкономить средства на мероприятия технологической и экологической безопасности и поддержание имиджа корпорации (Михайловська О., (2006), с. 5-6).

Лучшим источником финансирования инноваций считают прямые инвестиции, принцип максимизации которых на макроуровне ограничен двумя факторами: во-первых, превышение количества инвестиций над максимально допустимым к усвоению экономикой вызывает инфляционное давление; во-вторых, предпочтительными, и практически единственными, направлениями инвестирования корпораций в экономики стран «глобальной периферии»

является стратегически бесплодные и вредные производства (Горбатов В., с. 5-6; Економіка, (2006), с. 5).

«Иностранный капитал приносит устаревшее оборудование и технологии вчерашнего дня», не ликвидируя технологическую отсталость и не сокращая технологический разрыв между странами. Превышение оптимального предела прямых иностранных инвестиций ведет к установлению полного контроля корпорацией над странами (История, (1999), с. 72). Эти факторы вместе с ограничением максимально возможного к усвоению количества инвестиций из-за роста инфляционного давления становятся препятствием для прямых инвестиций как лучшего источника финансирования (Горбатов В., (2006), с. 5-6).

Важнейшим ресурсом и ограничительным фактором развития предприятия сегодня являются знания и интеллект, а не природные ресурсы или капитал. Растет роль человеческого фактора в организации корпоративного производства. Страны, не способные обеспечить необходимый уровень образования и квалификации, будут оставаться источником сырья и человеческого материала для корпораций развитых стран, концентрирующих глобальный интеллектуальный потенциал. Исследования Г. Беккера, Т. Шульца, Дж. Минкера доказывают необходимость и эффективность крупных инвестиций в человеческий капитал, что обеспечит значительные прибыли корпорациям и обществу (Норт Д., (1997), с. 15-20).

Именно Украина имеет фактор конкурентных преимуществ – человеческий капитал, то есть высококвалифицированных работников, которые обладают достаточными знаниями для использования сложных технологий и анализа информации, способных к созданию принципиально новых технологий, высокотехнологичных продуктов, новых форм производства и реализации этих продуктов. Использование снижения цены за счет уменьшения заработной платы, как единственного метода конкуренции на украинских корпорациях, ведет к прямому хищению человеческого капитала (Інституціональна, (2005), с. 68-69).

Направления изменений характера отраслевой и глобальной конкурентной среды позволяют определить главные принципы, на которые должна опираться деятельность по достижению конкурентных преимуществ, и методы обеспечения конкурентоспособности предприятия (табл. 2.1).

Основой противодействия конкурентам и выживания организации в долгосрочной перспективе становятся конкурентные преимущества, достижение которых должно базироваться на принципах, являющихся основой для формирования методов конкурентной борьбы: Конкурентное преимущество связано с оптимизацией цепочки ценностей, в начале которой находится ценность, а в конце – конкурентоспособная цена или конкурентоспособное качество. Конкурентное преимущество имеет относительный характер, поскольку определяется через сопоставление одинаковых характеристик различных организаций. Конкурентные преимущества могут быть любого качества – как объективные условия институциональной среды, так и условия деятельности отдельных компаний.

Таблица 2.1

Принципы и методы обеспечения конкурентоспособности, основанные на развитии институциональной среды

Тенденции развития конкурентной среды	Принципы достижения конкурентных преимуществ	Методы обеспечения конкурентоспособности
<p>усиление конкурентной борьбы за роста количества товаропроизводителей сопровождается ростом кооперации между структурными подразделениями и отдельными корпорациями</p> <p>повышение конкурентного давления вследствие кризисных процессов</p> <p>монополизация рынка сопровождается злоупотреблением доминирующим положением</p> <p>усиление действий по установлению контроля над рынками сбыта и сырья, заговоры об уровне цен, ассортимент и объем продукции</p> <p>повышение транзакционных издержек международных операций</p> <p>проявления регионального монополизма</p> <p>использование методов нечестной конкуренции</p> <p>значительное влияние масс-медиа процессы «интеграционного экспансионизма» противоречивость интересов различных стран, национальные противостояния и конфликты</p> <p>«Дематериализация» ресурсов через актуализацию новых сфер социально-экономической деятельности.</p> <p>потеря конкурентного потенциала Украины</p>	<p>оптимизация цепочки ценностей: ценность – конкурентное преимущество - цена / качество основа конкурентного преимущества - нововведение, улучшения и изменения</p> <p>непрерывный поиск новых, более эффективных конкурентных преимуществ</p> <p>предпочтение должно быть более "высокого порядка", сложные для копирования</p> <p>преимущество должно базироваться на использовании мультипликатив-ных эффектов</p>	<p>ценовая / неценовая конкуренция.</p> <p>развитие человеческого капитала</p> <p>инновационное развитие</p> <p>прямые инвестиции в развитие приоритетных отраслей</p> <p>кластеризация</p> <p>региональная интеграция и трансграничное сотрудничество.</p> <p>использование преимуществ монопольного положения предприятия и объединения предприятий</p> <p>новые формы концентрации ресурсов</p>

Основой конкурентного преимущества должны быть нововведения, улучшения и изменения. Внедрение инноваций не связано с отраслевой принадлежностью производителя. Поддержка достигнутых преимуществ происходит путем непрерывного поиска других, более эффективных.

Конкурентное преимущество имеет относительный характер, поскольку оценивается путем сопоставления одинаковых характеристик товаров различных фирм.

Конкурентное преимущество неуниверсальное, зависящее от конкретных условий, подвергается воздействию совокупности факторов, которые могут ее усилить или ослаблять.

Преимущества должны быть «высокого порядка», то есть сложные для копирования, обеспечивающие долговременное действие (подготовленные человеческие ресурсы и внутренние технические возможности).

Конкурентное преимущество должно базироваться на использовании мультипликативных эффектов.

Важным направлением в этом контексте должна стать государственная политика в области управления инновациями на основе применения отраслевых принципов с обеспечением соответствия мер государственного регулирования национальной стратегии научно-технического и инновационного развития. Внешний контур регулирования должен производить адекватные состояниям внешней среды и национальной экономики методы и средства регулирования конкурентоспособности отраслей и предприятий; определять наиболее целесообразный способ горизонтального взаимодействия субъектов национальной экономики; формировать набор методов регулирования конкурентоспособности.

Основные векторы развития экономики заключаются в структурной перестройке экономики с переходом от сырьевого производства к производству конкурентоспособных товаров потребления; формировании отечественного сектора информационно-индустриальных отраслей, созданных объединениями корпоративных и малых предприятий. Необходимым условием стабильного и динамичного экономического роста является синтез систем управления конкурентоспособностью с механизмами активного противодействия влиянию негативных внешних факторов, реализуется через сочетание эффективной конкурентной политики и системы антимонопольной защиты национальной экономики.

Существует взаимосвязь между процессами транснационализации корпоративного капитала и изменениями форм и методов конкуренции. Важнейшими факторами формирования институциональной среды являются глобализация, инновационные процессы и изменения в теоретических подходах и практических аспектах конкуренции. основным средством повышения конкурентоспособности и эффективности национального хозяйства является восстановление высокого уровня концентрации производства при проведении структурных преобразований на основе взвешенного антимонопольного регулирования как результат итоговой положительной динамики монополии корпораций. Необходимым условием стабильного и динамичного экономического роста экономики Украины становится нахождение оптимального соотношения между высоким уровнем корпоратизации экономики и созданием конкурентной среды с обязательной законодательно-регуляторной поддержкой.

Принципы достижения конкурентных преимуществ основываются на определении направлений изменений характера отраслевой и глобальной конкурентной среды. Они становятся основой для формирования методов

конкурентной борьбы, таких как использование ценовой и неценовой конкуренции, развитие человеческого капитала, инновационное развитие, прямые инвестиции в перспективные отрасли, кластеризация мировой экономики, региональная интеграция и трансграничное сотрудничество, ориентация корпорации на монополизацию рынка, потребность в новых формах концентрации ресурсов

2.5. Глобальная институционализация экономики

Активизация процессов глобализации определяет ключевую роль этого феномена, влияющего на внутреннюю жизнь любой страны. Глобализация стала неисчерпаемым источником социальных и экономических новаций, основанных на возможностях организаций. Результатом глобального взаимодействия корпораций становится международное сотрудничество, ускорение динамики движения международных потоков капитала, информации, ресурсов, товаров, людей; повышение скорости международного обмена наукоемкими технологиями и знаниями; развитие мировой инфраструктуры, позволяющие решать самые насущные проблемы национальных государств. Одновременно глобальные трансформации усиливают и углубляют противоречия мировой экономики. Рост корпоративного влияния определяет основные направления процесса институционализации глобальных экономических отношений.

Позиционирование Украины в глобальном пространстве заключается в нахождении «своего места», что позволит эффективно использовать преимущества интеграции корпораций в мировую экономику и выравнивать межнациональные противоречия.

Глобальная интеграция приобретает различные институциональные формы: международные региональные торговые блоки, международные межправительственные организации, международные неправительственные организации, международные финансовые и денежно-кредитные организации, международные отраслевые организации, сырьевые картели, единую валюту. Современная глобализация экономики происходит по трем взаимосвязанным направлениям: интеграция отдельных предприятий, региональная межстрановая интеграция, создание глобальных институтов.

Участие в политических и экономических союзах способствует образованию новых корпораций или участия в международных корпоративных объединениях. Существенное влияние интеграционных объединений на состояние и развитие глобальной экономики предопределяет использование особых наднациональных институтов регулирования глобальных процессов и деятельности глобальных объединений. В глобальной экономике возникает потребность в наднациональных органах, способных принимать оперативные решения от имени группы в целом. Правительства согласовано отказываются от части своих функций и тем самым уступают часть государственного суверенитета в пользу негосударственных органов.

Несостоятельность собственного слабого финансового сектора к кредитной активности для обеспечения развития государства финансовыми ресурсами вынуждает обращаться за помощью к международным организациям. Сбалансированная трактовка сущности глобализации

показывает как ее новые возможности, так и вызванные ею недостатки. Последствия глобализационных процессов неоднозначно оцениваются различными учеными и политиками. Интенсивность и направленность влияния глобализационного влияния и результаты глобализации существенно отличаются в разных странах, отраслях, компаниях (Ткач А., (2004), с. 28; Тамбовцев В., (1997), с. 49; Офіційний сайт, (2004), с. 37).

Процессы слияния промышленных предприятий и поглощения одних предприятий другими стали самыми распространенными явлениями глобальной экономики, наиболее характерными для периодов подъема как отдельных стран, так и мировой экономики. Начало процессов слияния и поглощения в 60-е гг. XX в. связывают с различными факторами: случайное стечение обстоятельств; изменения в относительных ценах; потребность в защите от оппортунистического поведения менеджеров; технологические факторы. По оценке Дж. Гэлбрейта, в начале 1970-х гг. экономика США состояла из двух частей. Половину экономики составляла «кучка» гигантских корпораций, руководители которых количественно теряются в университетской аудитории. Другая половина – 12 млн. мелких фирм плюс неучтенное количество нелегальных предприятий частнопредпринимательской экономики (Полтерович В., (2001). Сто крупнейших американских корпораций обеспечивают 60% ВВП страны, 45% рабочей силы, 60% инвестиций (Геєць В., (2007), с. 91). Зачисление страны в категорию «развитая» осуществляется по критериям «производство ВВП» и «производство ВВП на душу населения». «Глобализационная чувствительность» экономики страны определяется по трем критериям (Задоя А., (2008), с. 269):

- уровень внешнеэкономической открытости (внешнеторговый оборот, объемы экспорта и импорта, отношение этих показателей к ВВП)
- степень зависимости национальной экономики от деятельности многонациональных корпораций (удельный вес продукции (капитала) таких корпораций в ВВП (структуре собственности) страны);
- степень интегрированности национальной экономики, государственных управленческих институтов в международные союзы, ассоциации, альянсов и т.д.

Процесс глобализации приводит к появлению международных производственных цепочек ТНК с новой системой международного разделения труда. В развитых странах сосредотачиваются научно-исследовательские предприятия, органы маркетинга и управления, банки и финансовые учреждения; в развивающихся странах – предприятия с низким организационно-технологическим уровнем для обеспечения массового производства стандартизированной продукции (История, (1999), с. 68; Шаститко А., (2002), с. 25). Международная специализация стран, усиленная процессами интеграции, становится еще одним фактором углубления диспропорций развития стран (Дафт Р., (2002).

Глобализация корпоративной экономики, не предотвращая системные кризисы, меняет их сущность и распространяет негативные явления на все большее количество стран. Усиление кризисных процессов в глобальной экономике обусловлено характерными чертами и основными проявлениями глобализации:

- интернационализация;
- технологизация;
- расширение торговли, ее либерализация;
- монополизация рынка;
- дифференциация развития стран;
- капитализация;
- повышение давления на экологию;
- финансиализация, увеличение оборотов капитала;
- процессы слияния и поглощения;
- кризис института государства;
- нивелирование национально-государственных отличий страны;
- локализация положительного эффекта;
- хронические и усиливающиеся дисбалансы финансовой системы;
- появление глобального человека-работника;
- совместное решение глобальных проблем.

Трансформации глобальной экономики определяют специфические проявления, глубину и продолжительность кризисных явлений и причины, их порождающие. Проявлением глобализации является стремительное распространение кризисных явлений в мировой экономике (Азоев Г., 2001). Источник проблем заключается в циклическом характере и общих закономерностях развития глобальной капиталистической экономики как результата накопления и перераспределения корпоративного капитала (Мазур И., (2003).

Современные подходы рассматривают кризис не только как временное затруднение для хозяйствующих субъектов, но и как трамплин в будущее, в новый технологический уклад. Технологические уклады представляют группы технологических совокупностей, связанные однотипными технологическими цепями и образующие воспроизводственные целостности. Долгосрочное экономическое развитие представляет собой процесс последовательного замещения технологических укладов. Сигналами о начале замещения доминирующего технологического уклада служат резкое повышение цен на энергоносители и сырье и высвобождение капитала. Снижение относительной эффективности капитала заставляет владельцев сокращать вложения в доминирующий технологический уклад и обеспечивает аккумуляцию капитала, который ищет сферу применения. Происходит постепенное переливание уволенного капитала в новые технологии нового технологического уклада. Истощение возможностей роста технологического уклада приводит к появлению избыточных капиталов на финансовом рынке. Эти капиталы становятся основой массового внедрения новых базовых технологий.

Последовательная смена организационных форм интеграции связана с изменениями технологических укладов и формами концентрации капиталов для обеспечения инвестиционно-инновационных потребностей. Дальнейшие организационные преобразования организаций в шестом технологическом укладе связанные с необходимостью поиска новых форм корпоративного взаимодействия.

Неопределенность траекторий развития новых технологий и конкуренция различных инноваций провоцирует высокую рискованность инвестиций и

создает благоприятные условия для финансовых спекуляций и махинаций. Безжалостным инструментом концентрирования доступных капиталов в новых технологиях становится "финансовый пузырь". Крах "финансового пузыря" вызывает обесценивание капитала, но постепенно способствует переориентации инвестиций на реальные активы, обеспечивает выход из депрессии за счет развития новых отраслей. Пионерами этих отраслей становятся корпорации, обладающие достаточным количеством ресурсов. Закономерностями долгосрочного развития является тенденция к снижению конкуренции в конце жизненного цикла и формирование глобальных монополий.

Взаимосвязь событий на мировом финансовом рынке провоцирует глубину влияния этого процесса на национальные экономики. Отказ от структурной, промышленной, инвестиционной политики и подражания принципам ультралиберализма привела к нарушению основных воспроизводственных контуров экономики. Не оправдались надежды на рыночное регулирование мировой финансовой системы, обеспечивающей круговорот капитала, функционирующего через валютные, финансовые и кредитные рынки. По мнению теоретиков-неолибералов, мировая финансовая система должна была автоматически направлять финансовые средства по месту наибольшей потребности. Зато глобальная финансовая система усугубила дифференциацию стран, привлекая основную часть финансовых средств в развитые страны, и лишила капитала периферийные страны в соответствии с собственными корпоративными интересами.

Анализ развития глобализационных процессов позволяет спрогнозировать дальнейшие тенденции глобализации (Коуз Р., (2002), с. 105-109):

- дальнейшая локализация положительных эффектов глобализации, перераспределение качества жизни в пользу отдельных стран и народов, массовая передача негативных последствий глобализации (социальных, культурных, морально-психологических) в страны «третьего мира»;
- рост роли стран «ядра», включающий США, Японию, страны Европы вследствие локализации инвестиций, ресурсов, технологий в ведущих странах;
- одновременное усиление глобального и локального характера социально-экономических процессов;
- изменение мировых стран-лидеров вследствие мирового кризиса;
- усиление процессов транснационализации и капитализации;
- интенсификация развития интеллектуальной собственности как основы роста национального богатства;
- усиление угрозы мировой стабильности со стороны стран «третьего» мира, которые «... не проявляют никакого экономического прогресса и не способны обеспечить даже на своей территории... порядок»;
- усиление религиозной розни, социально-этических конфликтов;
- концентрация на рынках развитых стран, установления контроля над прибыльными сферами деятельности для получения сверхдоходов от владения монопольной рентой;
- рост глобальной зависимости корпораций и глубины их интеграции, сокращение объема и уменьшение роли традиционной формы

международной коммерческой торговли и усиления товарообмена в рамках корпорации. По концепции «периферийной экономики» мировая торговля представляет собой модернизированную форму осуществления непротекционистской политики мощными государствами мира, лишая внешнюю торговлю функции главной движущей силы экономического роста;

- тотальная отраслевая консолидация, вероятность создания международных суперкорпораций путем слияния, поглощения или объединения крупнейших ТНК мира;

- появление ряда новых социально-экономических явлений: бесфабричное производство, интернационализация, миграция; создание «глобального человека-работника»;

- торможения темпов глобализационных процессов вследствие замедления темпов мирового экономического роста;

- международная специализация стран, появление международных производственных цепочек ТНК с новой системой международного разделения труда;

- перемещение вредных производств за пределы стран-метрополий;

- увеличение доли наукоемкой продукции и уменьшение доли товаров первичной обработки и сырья; структурное смещение мирового экспорта в сторону продукции высокотехнологичных отраслей; финансирование корпорациями коммерческих направлений научных исследований;

- глобализация товарных рынков и развитие коммуникационных технологий, позволяет корпорациям отказаться от традиционных поставщиков товаров и услуг, отношения с которыми были закреплены общей собственностью;

- создание надгосударственных и межгосударственных органов регулирования глобализационных процессов, в том числе для решения важных глобальных проблем;

- неподконтрольность корпоративного капитала традиционным институтам глобального менеджмента позволяет избежать корпорациями государственного и демократического контроля; ослабление суверенитета национального правительства из-за посягательств корпорациями на власть государства для достижения цели.

В контексте изменения укладов и способов производства возможными последствиями современного кризиса цивилизационного масштаба станет модификация системы международного разделения труда, смена стран-лидеров, изменение состава ведущих корпораций. Сформируется новая архитектура глобального рынка с новыми регуляторными органами. Новым лидерам мировой экономики придется вырабатывать новые правила экономического порядка и создавать новые глобальные экономические институты.

Преодоление кризиса потребует трансформации собственно парадигмы развития. Будет происходить изменение теоретического обоснования экономических процессов и поиск новых инструментов экономического анализа. Глобальная институциональная интегрированность стран приобретает различные институциональные формы в виде международных региональных торговых блоков, международных межправительственных организаций, международных неправительственных организаций,

международных финансовых и денежно-кредитных организаций, международных отраслевых организаций, сырьевых картелей, единой валюты.

Нахождение страной «своего места» в мировом хозяйстве на основе глобальной интеграции становится системным фактором развития национальной экономики, однако не лишено институциональных ловушек. Долговая ловушка, то есть пользование новых займов для обслуживания внешнего долга, заставляет страну передавать экономические и политические рычаги к международным кредиторам и открывать экономику для черного использования транснациональным капиталом. Объективность процессов глобализации с одновременным пониманием ее преимуществ и недостатков создает основу для нахождения механизмов эффективной интеграции национальной экономики в глобальную.

РАЗДЕЛ 3

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

3.1. Изменение институциональной парадигмы экономической безопасности

Институциональное изменение парадигмы - это перелом восприятия роли и значения социальных, политических, экономических, военных или религиозных институтов. Это изменение образа мышления и действия, основанной на рациональности, объединяет безопасность с механизмами приказов и контроля. Потому что не одна традиционная форма общественного мнения не может ответить на вопрос о необходимости и между вмешательства в случае чрезвычайной ситуации. В этом случае всегда возникает опасность тоталитаризма и гегемонии во всех формах, с вытекающими отсюда последствиями. В современном плюралистическом и разнообразном мире нужно мышления, которое способно формулировать и устранять причины использования средств силы, а на их место должны прийти политические и моральные ресурсы.

Традиционным и наиболее распространенным подходом, который касается роли силы в жизни общества, является положение о том, что задача государства это, прежде всего, реализация целей безопасности институтов и институтов общества, угроз там, где нет закона и порядка. Это означает, что при достижении безопасности государство ограничивается широко трактованными понятиями внутренней и внешней безопасности. Гарантией последних считается накопление силы том, что причиной хаоса и анархии в отдельных странах и в международных отношениях является ее дефицит. В результате этого многими исследователями сформулирован тезис о том, что в мире конкуренции и соперничества невозможно избежать насилия.

Многие авторы, которые стремятся быть реалистами исходят из того, что безопасности не имеют места там, где дело дошло до угрозы для государства и народ. Кроме того там, где внутри общества, в международных отношениях (где живут разные национальности, разделенные границами) и в отдельных странах (где в одном государстве живут разные национальности) бездействует не нравоучение, там преобладает насилие. Очевидно, безопасности не может быть гарантировано только силой (государств, коалиции государств), а только через доверие внутренних и международных отношений, то есть на основании моральных принципов. Если контакты отдельных людей и государств будут основаны на универсальных институтах, то есть, моральных принципах, то возникнет порядок во внутренних и внешних связях, создают условия для общей безопасности человечества.

Приведенные рассуждения показывают, что принципиально новое решение возможно только на основе институциональной парадигмы, включающей реальный плюрализм целей и решений (в том числе идей, идеалов, ценностей, норм, политических и социальных систем и т.д.) и, как следствие, открытие места для толерантности, важности диалога, достижения компромисса и консенсуса.

Становление парадигмы новой институциональной экономики является процессом, который охватил взгляды ведущих Неоинституционалисты, опиравшиеся на мысли и систему понятий основателя институционализма Т. Веблена, который считал, что ее задачей, в первую очередь, было создание концепции, социально-экономической системы, представленной как совокупности различных институтов (Stachowiak Z., (2012), с. 80):

- полезных, то есть таких, которые связаны с миром промышленности, где работники, в желании получить хорошую работу, осуществляют процесс производства;

- непроизводительных, то есть тех, которые связаны с миром бизнеса, то есть та часть системы, в которой разрешительный класс руководствуется мотивом получения прибыли, а целью - демонстративное потребление.

Представители институционализма осознавали необходимость сформулировать парадигму новой институциональной экономики и требований к ней, поскольку очевидно, что она не дана раз и навсегда. Но это должно быть принято на основе консенсуса большинства исследователей и может периодически испытывать фундаментальных трансформаций, приводящие к глубоким изменениям в науке, то есть научных революций и ее истинность не должна ставиться под сомнение.

Рассматривая парадигмы как фундаментальное научное предположение, на самом деле, считается само собой разумеющимся и не противоречит исследованиям, можно выделить несколько основных вопросов, а именно:

- реальность имеет объективный характер, или частично субъективна?;

- для того, чтобы хорошо понять некий социальный процесс, нужно ли быть его участником, поскольку социальная реальность подвергается непрерывной трансформации.

По мнению К. Айреса каждая экономическая система остается под постоянным давлением, с одной стороны, различных институтов (легенд, обычаев, социальной иерархии), с другой, под действием стимулов, порожденных технологиями. Обращаясь к инструментальной философии, он проанализировал использование ограниченных ресурсов для достижения индивидуальных и групповых целей, сформулировал постулат адаптации этих противоположных сил (Stachowiak Z., (2012), с. 82). Одним из направлений этого процесса является экономическая система, образованная двумя, связанными друг с другом, но находящимися в противоречии, блоками: первый блок экономики - ценовой, что ассоциируется с комплексом исторически сложившихся институтов и берет за основу церемониальную поведение, значение которой зависит от власти денег; второй - это блок индустриальной и постиндустриальной экономики, основанного на технологии, науке и распространении орудий труда.

В структуре исследовательских программ выделяется "твердое ядро", которое образует совокупность фундаментальных и условно неоспоримых правил, базовых институтов, содержание которых подвергается медленным изменениям; а также "защитный пояс", который окружает "твердое ядро" и состоит из вспомогательных гипотез, модифицированных в соответствии с потребностями защиты основ научной исследовательской программы и содержание которого должно быть производным (Stachowiak Z., (2012), с. 84).

Идея новой парадигмы неоинституциональной экономики является равнодействующей всех существующих взглядов современных представителей различных школ институционализма. Она настроена на целостный подход, когнитивно навязывает необходимость использования метода моделирования (в том числе и модель эталонного моделирования) и позволяет сосредоточить внимание на соотношениях между частями и целым, искать согласованного единства явлений и отслеживать процесс социальной эволюции. Она базируется на совокупности элементов, образующих ядро парадигмы и "пояса безопасности", составляющих его окружение.

Ядро парадигмы институциональной экономики есть четыре структурные элементы: "социальные процедуры" и "технологии (идеи мира бизнеса и промышленности (Т. Веблен), "философия" (взгляды прагматизма (С. Аурес) и инструментализм Дж. Дьюи) и "среда" (основывается на взглядах экономической антропологии (К. Поланьи) (Stachowiak Z., (2012), с. 85).

Каждый из этих элементов имеет свой собственный "пояс безопасности", образованный окружающей средой и характеризует его основные признаки. "Социальные процедуры" описывают ключевые слова: институты, убеждения и ценности. В свою очередь "технологии" описаны Теги: инструменты и квалификация. А "окружающая среда" конкретизирует такие признаки, как флора, земля, фауна, климат.

"Философия" описывается детерминантами правомочий в повышении осведомленности (со ссылкой на критерии социальной легитимности - "социальной правомочности" В. Нила), демократии участия (по сути, представительной демократии. "Демократии участия") и самодостаточности (со ссылкой на самодостаточность (К. Поланьи) (Stachowiak Z., (2012), с. 87).

Формула приведенной парадигмы институциональной экономики предполагает, что наблюдатель реальности, который намерен ее исследовать, не может быть нейтральным и не будет объективным, поскольку всегда является выразителем определенного мировоззрения. При этом нужно учитывать достижения многих наук, чтобы выражать оценочные суждения. В то же время нужно учитывать достижения многих учений. Имея это в виду, Ф. Хейден и Дж. Ходжсон делают попытку его новой интерпретации. Дж. Ходжсон ввел в институциональную экономику четыре вопроса: концепция обмена, понимается как передача прав собственности; институты рынка, рассматривается как набор социальных институтов, в которых производятся товары с определенной регулярностью; предприятия, которые обеспечивают снижение альтернативных издержек и действуют в условиях неопределенности и практикуют экономический учет; ожидания, которые вызывают создание институтов, способствующих формированию в будущем смешанной системы социально-экономического развития и в которой будут сосуществовать традиции, рынок и план (Stachowiak Z., (2012), с. 191, 256).

Основанием для рассмотрения вопроса парадигмы безопасности и парадигмы экономической безопасности дают право на рассмотрение его сквозь призму его структурных элементов, то есть его субъектов, объектов и окружающей среды.

Парадигма экономической безопасности, рассматривается через призму субъекта, должна быть соотнесена не только к человеку и обществу, но и к специализированным социальным институтам.

Относительно отдельного человека (индивидуума) парадигма экономической безопасности необходимо рассматривать через призму элементарных потребностей и, что приводит к обеспечению личной безопасности. Среди них видное место занимают те потребности, которые имеют универсальный характер (истина, добро, красота, справедливость). Безопасность личную (индивидуальную) можно развернуть в безопасность группы (семьи), общества (локального, религиозного, этнического) общества (в рамках государственной организации), нации (как специфического общественного организма), социальных структур (политических, экономических, военных, идеологических, экологических), международного сообщества (региональных, глобальных).

В то время, как по отношению к обществу (социальных групп) безопасность означает удовлетворение потребностей существования, выживания, уверенности, стабильности, целостности личности, независимости, сохранения уровня и качества жизни в рамках определенных социальных структур, она показывает обеспечение и реализацию фундаментальной потребности человека в ассоциацию, к образованию общественных структур и процесса социализации индивида.

Парадигма экономической безопасности рассматривается как персональный код, как безопасность личности и общества: социальной группы, социальной общности, народа, государства, международной и цивилизаций.

В свою очередь, институциональная парадигма экономической безопасности, рассматриваемая на уровне государства, должна учитывать такие атрибуты, как: географическое положение, наличие природного и материального богатства, развитие материальной и нематериальной культуры как источника удовлетворения потребностей и восприятия идеи экономической безопасности.

Исходя из институционального теоретического подхода к «безопасности как института восприятия и поведения», на основе анализа объективных и субъективных аспектов риска, можно выделить следующие ее формы: безопасность, когда реальная угроза значительна и ее восприятие соответствующее; одержимость, когда незначительная опасность воспринимается как большая; ложная безопасность, когда существенная угроза рассматривается как незначительная; реальная безопасность, когда внешняя угроза незначительна и воспринимается адекватно. Подход, который определяет «безопасность как процесс» означает непрерывную деятельность отдельных лиц, предприятий, общин, государств и международных организаций для создания нужного состояния безопасности.

Еще один подход к категории безопасности является ее восприятие по критериям «отрицательный» и «положительный». Под негативным понимается способность, а также обеспечить выживание, в то время как позитивный подход предполагает достижение свободы развития. При таком подходе к категории безопасности желательно постоянный просмотр двух сводных систем показателей.

Понятие безопасности указывает, что она применяется к широкому спектру деятельности: государства, региона или мира. Суть его заключается в неприкосновенности гарантий свободы, гарантированного выживания и

развития. Она определяется как категория по объективным показателям, а также субъективными факторами, которые трудно поддаются количественной оценке. Хотя чувство угрозы это примитивное чувство, но достаточно важно чувство того, что вы в безопасности.

Наполнение институциональными смыслами идеи национальной безопасности требует, чтобы она определяла поведение государственных учреждений и силовых структур. С этой точки зрения государственную безопасность следует рассматривать в целом как организацию деятельности по подготовке к постоянной безопасности, включая такие элементы, как правовое обеспечение, политику и стратегию, гражданские и военные организации охраны и обороны, инфраструктуру, экономическую безопасность.

Конкретизируя понятие экономической безопасности его следует относить как к хозяйству (экономике), так и к хозяйствованию (предпринимательству, управлению экономикой). Оба эти понятия воспринимаются и определяются по-разному.

Итак, концепция экономической безопасности в отношении национальной экономики и категорий, характеризуют, с одной стороны, как относительно изолированную макросистему (или подсистему) общества, с другой стороны, как совокупность ресурсов и результат деятельности стран. Каждый из этих подходов позволяет увидеть другие стороны ее сущности, структуру и функцию, которые могут быть стимулом к деятельности столь же мощным как реальная угроза.

Для компании наибольшим риском является рыночный риск в том смысле, что в результате неправильных решений она не может продавать свою продукцию на рынке, или продавать их себе в убыток, что может негативно сказаться не только на финансовом состоянии, но даже угрожать ее существованию. Риск - как внутренний и внешний - может быть защищен застрахован. В то же время безопасность сводится к проектам, направлениям на предотвращение возникновения потерь. Тогда как страхование сводится к изменению определенной ответственности на чью-то другую. Оба эти решения не исключают друг друга, а взаимно дополняют друг друга и поэтому могут быть использованы одновременно.

В условиях неопределенности, то есть отклонения от равновесия, которое нельзя предусмотреть и рассчитать, принятие решений на предприятиях означает, что основой для них должна быть информация о возможных (предупреждающих) потерях. Неопределенность, как риск, может быть как внутренней, так и внешней. Внешняя неопределенность возникает в результате внешних обстоятельств и не может быть предсказуемой. Это может быть из-за неточных расчетов издержек производства принятия решений или из-за отсутствия соответствующей информации.

Внешняя неопределенность - аналогично и внешние риски - согласно тем же условиям, являются такими, которые более трудно определить, чем внутренние неопределенности. Возникающие риски и неопределенность в наибольшей степени касаются инвестиций и инноваций. Это выражается в существовании опасности, что при использовании оборудования, технология будет быстро стареть, тогда как существует более современная и эффективная, которая способна производить более качественный продукт. Это создает

ситуацию, при которой, более технологически эффективное с экономической точки зрения устройство используются, а морально устаревшая техника амортизируется.

Экономическая безопасность воспринимается в разных измерениях, как глобальная, региональная, национальная (государственная), на уровне компании и бытовая.

Сосредоточив внимание только на вопросе экономической безопасности государства необходимо отметить, что такой аспект требует, в первую очередь, определения концепции национальной безопасности. Такая концепция очень гибкая и понимается довольно широко. С одной стороны - как условие, которое определяется комбинацией факторов и обстоятельств, подвергающихся рациональному суждению, с другой стороны, как субъективное ощущение правительства и населения, что страна безопасна. Причина этого кроется в национальных отношениях в сфере безопасности с желанием - выжить, и таким образом поддерживать свои собственные экзистенциальные интересы.

3.2. Развитие форм экономической безопасности

Информационно-аналитическое обеспечение системы управления экономической безопасностью предприятия определяет ее качество.

Наиболее значимое свойство информации - это способность вызывать институциональные изменения в целом и отдельных ее криках. Непременным условием выживания в условиях рынка и сохранения конкурентоспособности является адаптация к меняющимся потребностям рынка и обеспечения экономической безопасности предприятия. Практически ценность информации прямо пропорциональна той роли, которую она играет в принятии управленческих решений. Ценность информации определяется тем, как субъект сможет распорядиться ею. Информация, призванная обеспечить принятие решений, вносит существенный вклад в принятие управленческого решения. Она становится фактором производства и подобно труду, материалам и капиталу позволяет создавать добавленную стоимость, поэтому информация является критерием обеспечения экономической безопасности предприятия (Політика, (1997).

Основными свойствами информации являются: полнота, достоверность, ценность, актуальность и ясность.

Аналитическую обработку информации очень важно осуществлять на основе системного подхода, позволяющего раскрыть комплексность объекта, многогранность связей и свести их в единую целостную систему. При системном подходе определяются основные цели системы, достижению которых должны способствовать исходные данные и полученная результативная информация. По целям конструируется система. Под системой в данном случае понимается набор элементов и информационные связи, возникающие между ними и обеспечивающие оптимальное безопасное управление экономикой предприятий.

Управление экономической безопасностью предприятия должно включать следующие подсистемы: информации, систем показателей,

индикаторов и методов оценки и анализа экономической безопасности предприятия.

Система аналитической информации для принятия управленческих решений отличается сложностью. Причем наблюдается тенденция осложнения взаимосвязей в информационном потоке. Одновременно происходит систематический рост объемов информации, ее избыточности при информационной недостаточности для принятия оптимальных управленческих решений. Информация по обеспечению экономической безопасности предприятия достаточно неоднородна. Все это затрудняет ее использование в управлении экономической безопасности.

На большинстве предприятий информация, используемая менеджерами для обеспечения экономической безопасности, обеспечивают внутренние источники. Для этого создается специализированная аналитическая группа или служба экономической безопасности предприятия, в функциональные обязанности которой полностью или частично включается информационное обеспечение (Політика, (1997).

Создание рационального потока информации об экономической безопасности предприятия должно опираться на следующие принципы:

- унифицированности, что предполагает то, что аналитики должны стремиться к тому, чтобы проектные решения, которые ими предлагаются, подходили к как можно более широкому кругу задач, решаемых;
- системности, предполагающей установление порядка функционирования всей системы аналитической информации в целом и ее динамических тенденций;
- принцип решения новых задач, позволяет выявлять и решать новые задачи, которые ставятся перед предприятием в связи с осложнением внешней среды;
- принцип первого руководителя - основанный на непосредственном руководстве аналитической работой на предприятии первым руководителем. В связи с тем предположением, что он будет постоянно нацеливать аналитический отдел на решение новых более сложных задач и пытаться вывести предприятие на лидирующие положение в конкурентной среде;
- принцип развития - разработан комплекс решения аналитических задач, он должен создаваться с учетом возможности пополнения и постоянной актуализации без нарушения его функционирования;
- принцип совместимости - при создании системы должны быть реализованы информационные интерфейсы, благодаря которым она может взаимодействовать с другими системами в соответствии с установленными правилами;
- принцип стандартизации предполагает то, что при создании аналитических комплексов должны быть рационально использованы типовые унифицированные и стандартизированные элементы, проектные решения, пакеты прикладных программ, в частности такие, которые позволяют заниматься построением экономико-математических моделей;
- принцип эффективности заключается в достижении рационального соотношения между затратами и целевыми эффектами, включая конечные результаты автоматизации;

– принцип единой информационной базы, он предполагает, что исходная информация, вводимая в систему, может быть использована многократно.

Информация должна быть полной и своевременной, достоверной, полезной и удобной для восприятия и дальнейшего использования. Необходимость сбора, накопления и хранения экономической информации диктуется многими обстоятельствами. К ним относятся: многократность и длительность ее применения, разрыв во времени между сбором и использованием информации при проведении анализа и управлении экономической безопасностью на предприятии [20].

Хаотичность потоков информации, несовершенство их каналов, методов и техники сбора, хранения и обработки приводят к существенному запаздыванию информации, к потере ее качества и возникновения угроз для предприятия. Основа современного получения информации - это интеграция ее сбора и обработки. Результаты проведения аналитических исследований напрямую зависят от качества используемой информации, поэтому перед их проведением следует тщательно проверить входную информацию.

Систематизацию и подготовку источников информации для анализа можно разделить на два этапа: проверка содержания; обработка и изучение материалов.

Процесс подготовки материала к анализу экономической безопасности предприятия включает также приведения показателей в сопоставимый вид и упрощения цифрового материала. Однородность и сопоставимость данных - обязательное условие получения правильных результатов при проведении экономического анализа. Наиболее распространенными приемами приведения показателей в сопоставимый вид являются:

- нейтрализация ценностного фактора путем отражения различных видов объемных показателей в единых ценах;
- нейтрализация количественного фактора при анализе эффективности использования какого-либо вида ресурса с помощью расчета ряда условных показателей, где неизменным остается объемный показатель и последовательно меняется величина ресурса;
- нейтрализация влияния на уровень количественных и качественных показателей методик их расчета. Совокупность однородных плановых, отчетных и учетных показателей должна иметь единую методику определения;
- исчисление средних величин при изучении ряда однородных показателей;
- замена абсолютных величин относительными, когда это наиболее целесообразно для большей наглядности, доступности и восприимчивости.

В процессе анализа выявляются преимущества и недостатки информации, полнота ее использования для анализа и управления экономической безопасностью.

Информацию об экономической безопасности предприятия используют как внутренние, так и внешние пользователи.

К качеству экономической информации предъявляются определенные требования, прежде всего, требование о том, чтобы она удовлетворяла пользователей информации, иначе говоря, была полезной.

Обычное обеспечение управленческого персонала соответствующей информацией зависит от распределения функций между исполнителями. С этой целью для каждого управляющего разрабатываются должностные инструкции, где перечисляются функции для выполнения. На основании должностных инструкций определяется тот объем информации, который необходим для обеспечения экономической безопасности предприятия.

Экономические показатели для проведения оценки и анализа экономической безопасности предприятия должны быть представлены в виде системы. Система показателей - это их упорядоченная совокупность, в которой каждый показатель дает количественную или качественную характеристику определенной стороны хозяйственной деятельности, обладает свойствами общности и делимости, связанности с другими показателями но не дублирует их (Природа фірми, (2002).

Информационная база экономической безопасности, которая существует на предприятии, представляет собой систему показателей, достоверность, периодичность обновления; полнота и автоматизация которой обеспечивает качество принимаемых управленческих решений.

Система показателей для проведения фундаментальных аналитических исследований экономической безопасности должна соответствовать определенным требованиям (Петренко Е., (2010):

- в систему должны входить несколько отдельных (частных) показателей и один обобщающий, зависящий от частных;
- общетеоретическая интерпретация, взаимосвязь и целеустремленность как отдельных показателей, их групп, так и всей системы в целом;
- для системы должна быть характерной интегрированность, что позволяет применять ее при программно целевом управлении экономической безопасности и строить «дерево» целей экономического и социального развития предприятия;
- возможность регуляции значений величины показателей зависит от достигнутого уровня экономической безопасности и наличия потенциала ее достижения в будущем;
- наличие достаточного количества показателей для оценки отдельных функциональных составляющих экономической безопасности предприятия;
- все показатели в системе должны быть реальными и динамичными;
- возможность получения прогноза о направленности динамики показателей;
- показатели должны быть значимыми (наиболее важными для исследования экономической безопасности);
- в системе показателей, используемых при проведении оценки и анализа экономической безопасности предприятия, необходимо учитывать отраслевые особенности предприятия, его конкурентную стратегию и стадию жизненного цикла, на котором оно находится.

Основными причинами депрессивного развития государственной научно-промышленной политики является технологическая отсталость субъектов хозяйствования, низкий уровень научно-исследовательских разработок, превышение нормативов физического износа основных средств. Такие глобальные проблемы приводят к снижению конкурентоспособности

продукции предприятия, и, как следствие, к снижению уровня их экономической безопасности. Менеджмент отечественных промышленных предприятий в основном считает, что государство должно им обеспечить надлежащий уровень экономической безопасности, но без значительных усилий самих предприятий в этом направлении современный уровень может снизиться еще больше, в результате чего лидирующие позиции на мировых рынках займут товаропроизводители других стран. Одним из ключевых компонентов экономической безопасности предприятия является ее технико-технологическая составляющая. Функционирование промышленного предприятия в значительной степени определяется надежностью подсистемы технико-технологической безопасности, поэтому исследование этих проблем является важным и актуальным.

Главной целью реформирования и развития железнодорожного транспорта в большинстве стран мира является повышение экономической безопасности национальной экономики посредством удержания или повышения конкурентных преимуществ железной дороги по сравнению с другими элементами транспортной инфраструктуры и содействия высшим темпам хозяйственного роста.

Изучение научных работ отечественных и зарубежных специалистов в области реформирования железной дороги в ведущих странах Европы, Латинской Америки, США, Японии, Китая, в которых продолжается разработка подходов к оценке эффективности институциональных преобразований железнодорожной отрасли, дает возможность поиска механизмов государственного регулирования развития предприятий железнодорожного транспорта (Дикань В., (2013).

Для эффективного реформирования железной дороги Украины нужно принять достаточно пакет законов: «О транспортной безопасности», «Об основах ценообразования на железной дороге»; внести дополнения в Налоговый кодекс и разработать другие нормативные акты, это требует немалых усилий и времени. В связи с этим в ходе структурных преобразований на железных дорогах Украины целесообразно меньшей степени использовать опыт британской «частной рыночной» модели преобразований и больше - концепцию осуществления структурных реформ железнодорожного транспорта Германии, что обеспечивает сохранение централизованных рычагов управления с одновременным применением в отдельных отраслях децентрализации и конкуренции. Надо учитывать, что железные дороги - одна из наиболее капиталоемких инфраструктурных сетей, труднее всего поддаются реформированию.

Безопасность на уровне предприятия отражает уровень защищенности хозяйственной деятельности от негативных воздействий внешней среды, а также способность быстро устранить угрозы жизнедеятельности предприятия или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности (Судакова О., (2006), с. 133).

В экономике Украины происходят существенные изменения, обусловленные глобализацией предпринимательской деятельности, быстрыми темпами развития информационных технологий.

Современные системы автоматизации экономической деятельности предприятий включают большой набор типовых решений, обеспечивающих

основные участки управления и адаптированных к современным условиям хозяйствования, однако на каждом конкретном предприятии есть свои неповторимые особенности, которые невозможно заранее предсказать. Часто возникает необходимость особым образом вводить, собирать и анализировать документы или отдельные данные, выполнять нестандартные действия или готовить индивидуальные отчетные формы (Отенко И., (2012), с. 5).

Современная практика деятельности предприятий сталкивается с различными вызовами внутренней и внешней среды, к решению которых уполномоченные представители не готовы. Такая ситуация наблюдается вследствие разнообразного влияния факторов, несвоевременной реакции на изменения в рыночных отношениях, а также низкой квалификации руководящего звена. Одним из инструментов, который может снизить негативное влияние названных элементов, являются современные информационные технологии. Их использование на предприятии позволяет сгладить некомпетентность персонала в решении сложных задач в бизнес-деятельности, повысить оперативность получения готовых результатов, улучшить качество получаемой информации. Это, в свою очередь, положительно влияет на экономические результаты предпринимательской инициативы и ее экономическую безопасность.

С развитием информационных технологий совершенствовались также методы, средства управления информационными технологиями и информационными ресурсами. Сейчас разработаны и применяются различные средства управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятий, среди которых современная техника и оборудование, программное и документальное обеспечение, технологии с искусственным интеллектом, автоматизированные ресурсы по управлению информационными потоками в открытых и закрытых сетях. Глобальная сеть Интернет также является мощным средством управления информацией, особенности осуществления которого могут как повысить экономическую безопасность предприятий, так и снизить ее. Развиваются методы управления информационными технологиями в системе обеспечения экономической безопасности предприятий. Об этом свидетельствуют факты их адаптации под процесс управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности в условиях применения современных информационных технологий.

Деятельность предприятий сопровождается использованием множества каналов различной информации, управлять которой нужно таким образом, чтобы не создавать угрозы экономической безопасности. Очень важно учитывать возможности современных информационных технологий, особенно сети Интернет. В этом информационном ресурсе существуют возможности для продвижения бизнеса и решения текущих проблем или задач. В частности, к таким сервисам относятся социальные сети, облачные технологии, средства государственных служб по обработке различной отчетности предпринимателей, финансовых учреждений и других специализированных субъектов. Только использование облачных технологий как современного информационного ресурса на практике позволяет оперативно обработать необходимую информацию предприятия, получить

расчетные результаты по заданным параметрам, рассчитать выгоды от сделки или просто ознакомить с особенностями того или иного мероприятия.

В целом для обеспечения собственной безопасности предприятие должно использовать различные информационные технологии с помощью таких средств управления информацией (Андреев В., (2009):

- технических (охранно-пожарные системы, видеоаппаратура и т.п.);
- организационных (создание специализированных подразделений или структур, обеспечивающих безопасность предприятия, а также систем управления);
- информационных (компьютеры, защитные сети и информационная продукция, в том числе необходимая для принятия решений информация);
- финансовых, без которых и функционирования системы безопасности будет невозможным;
- правовых (в том числе разработка локальных правовых актов по вопросам функционирования системы управления и обеспечения экономической безопасности);
- кадровых (прежде всего, формировать достаточное количество персонала, занимающегося вопросами безопасности, его профессионализм)
- интеллектуальных (привлечение высококлассных специалистов и ученых позволяет разрабатывать новые системы безопасности).

Применение предприятием вышеприведенных средств для обеспечения безопасности переводит их в категорию методов, то есть способов действия. Таким образом, предприятие может применять технические, организационные, информационные, финансовые, правовые, кадровые и интеллектуальные методы управления информацией. Важной группой методов также экономические, включающие в себя не только финансы и кадры, а и маркетинговые методы, менеджмент, экономико-математическое моделирование, статистический анализ, а также конструктивно-расчетный метод. Соответственно, в контексте необходимости обеспечения экономической безопасности предприятие, исходя из собственных потребностей, специфики и возможностей (ресурсов), использует для этого все имеющиеся корпоративные ресурсы, предопределяет характер средств и методов ее обеспечения.

В практике предпринимательской деятельности описанные выше средства управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятия нужно использовать с целью:

- поиска и получения информации, необходимой для обеспечения стабильной деятельности и динамичного развития предприятия и его систем безопасности в условиях меняющихся опасностей, угроз и рисков рыночной экономики;
- исключения использования недостоверной информации в системе управления предприятием, в его производственной деятельности и в системе безопасности;
- предотвращения несанкционированного доступа к информационным ресурсам предприятия;
- предотвращения хищения и потери информации предприятием;

- предотвращения внесения недостоверных данных, замене и подделке информации, применяемых в системе управления, производственной деятельности, системе безопасности предприятия в целом;
- предотвращения несанкционированных действий по уничтожению, модификации, порчи, копирования и блокированию информации;
- защиты интеллектуальной собственности предприятия.

Для решения задач управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятия в условиях использования современных информационных технологий целесообразно предоставить модель комплексного информационного обеспечения системы экономической безопасности предприятия.

Механизм управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятия включает в себя следующие элементы:

- обеспечение предприятия достоверной информацией, необходимой для эффективного управления;
- безопасность информационной среды предприятия;
- защита информационных ресурсов и интеллектуальной собственности предприятия от несанкционированного доступа подсистем информационного обеспечения;
- поиск информации (всеми законными методами) систематизации и анализ полученной информации;
- подготовка аналитических документов;
- комплексная система информационной безопасности;
- уточнения и поиск дополнительной необходимой информации уточнения подготовленных и разработка дополнительных аналитических документов;
- подсистема защиты интеллектуальной собственности;
- организационные мероприятия по защите информационных ресурсов;
- инженерно-технические средства предотвращения несанкционированного доступа к информационным ресурсам предприятия;
- доведение информации до руководителей предприятия и руководителей его подразделений;
- правовая защита информации и интеллектуальной собственности.

Предложенный механизм управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятия позволяет использовать современные информационные технологии. Мало того, его результативность и эффективность значительно повысится, если каждый элемент будет обрабатываться в том или ином программном обеспечении или же будет подвергаться анализу в современной модели обработки экономических данных. Механизм управления информацией в системе обеспечения информационной безопасности предприятия состоит из двух подсистем.

Первая - подсистема информационного обеспечения. Она предназначена для своевременного получения в необходимых объемах достоверной

информации о процессах, происходящих на рынке, которые и могут повлиять или влияют на деятельность и развитие предприятия, а также состояние его безопасности. Необходима также информация о конкурентной ситуации, новые идеи и научные разработки, появление перспективных образцов техники и технологий, инновационных процессов и тому подобное. Без этой информации руководство предприятия не может разработать эффективную стратегию, соответствующую реалиям рынка, а также не может осуществлять результативное тактическое и оперативное управление, обеспечивать меры безопасности. В предлагаемой модели прослеживается следующее: чтобы получить необходимую информацию для принятия решений в области управления предприятием, необходимо осуществить всеми законными методами поиск нужной информации, затем провести систематизацию и анализ полученных сведений, подготовить аналитические документы и довести их до руководства предприятия и других должностных лиц. При этом постоянно обновлять и углублять информацию с учетом текущих и перспективных направлений деятельности предприятия и его систем безопасности. Особого внимания требует налаживания тесной взаимосвязи между элементами подсистемы информационного обеспечения экономической безопасности предприятия.

Вторая подсистема предназначена для защиты информации и интеллектуальной собственности предприятия. Она включает организационные меры по защите информационных ресурсов, инженерно-технические средства предотвращения несанкционированного доступа к информационным ресурсам и правовой защите информации и интеллектуальной собственности предприятия.

Обе подсистемы взаимосвязаны между собой и работают в комплексе. Если одна из подсистем работать не будет, то эффективность управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятия существенно снизится.

Довольно часто в предпринимательской деятельности возникает необходимость принятия решения по выбору лучших и эффективных информационных технологий. Решение этой задачи является сложной и многогранной проблемой, поскольку руководитель, принимая решение, находится в очень сложном положении, что сопровождается неопределенностью и риском. В связи с этим актуальным становится выбор методов и приемов, способствующих успешной разработке и принятию экономически обоснованных и достаточно аргументированных управленческих решений по внедрению информационных технологий.

Для внедрения информационных технологий на предприятии нужно детально анализировать не только сам информационный продукт, а и оценить эффективность целесообразности его внедрения, проанализировать различные факторы влияния, только потом принимать соответствующее решение. Эффективная информатизация значительно повышает управляемость процессами социально-экономического развития предприятия, приводит к улучшению качества и уровня принимаемых управленческих решений, оперативности информационных процессов и услуг, обеспечивающих улучшение экономических, научно-технических, культурных и других показателей (Андреев В., (2009).

Для качественного и рационального управления информацией в системе обеспечения экономической безопасности предприятий нужно использовать широкий набор средств, важную роль среди которых играют современные информационные технологии. Для повышения эффективности и отдачи средств и методов управления информацией нужно важные управленческие решения анализировать на основании их совокупности, в результате чего реализовывать наиболее выгодные результаты.

Также с целью повышения экономической безопасности предприятий можно использовать различные информационные продукты, позволяющие учесть технико-технологические, ресурсные, коммуникационные и другие возможные параметры предпринимательской среды. Посредством проведения соответствующих расчетов нужно интерпретировать полученные результаты с целью дальнейшего принятия решений об улучшении имеющихся параметров, влияющих на систему обеспечения экономической безопасности предприятий.

Информационное обеспечение финансовой деятельности предприятия представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления эффективных управленческих решений по всем аспектам финансовой деятельности предприятия.

Информационное обеспечение для руководящей подсистемы финансового механизма имеет большое значение, поскольку при принятии управленческих решений в области финансов от качества используемой информации в значительной степени зависят объем затрат финансовых ресурсов, уровень прибыли, рыночная стоимость, правильность выбора инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования и другие показатели. Чем больше размер капитала использует предприятие, тем важнее качество информации, необходимой для принятия финансовых решений, направленных на повышение эффективности деятельности предприятия.

Для достижения этих целей важно помогать предприятиям автоматизировать производство, эффективнее использовать преимущества новых информационных технологий и систем; внедрять телекоммуникационные сети, обеспечивающие быстрый, надежный, безопасный и экономичный доступ к информации всех пользователей; развивать IT-кадровый потенциал; способствовать предоставлению информационных услуг в режиме реального времени.

3.3. Формирование новых моделей экономической безопасности предприятий

На сегодня дестабилизирующие факторы (политические, военные, психологические) для развития экономики Украины создали угрозу экономической безопасности и сохранения целостности ее экономического пространства. Вызваны они, во-первых, тяжелыми экономическими потрясениями, спровоцированными глобальным кризисом, на фоне которого обострилась существенная неопределенность состояний в общественно-экономических системах. Это усложняет процесс моделирования основных

экономических процессов в любой стране, а значит и их исследования и прогнозирования. Особенностью глобализационных процессов является их масштабность: трансформационное влияние глобализации касается не только отдельных стран, регионов, но и деятельности конкретных предприятий. Глобализация не только генерирует количественные и качественные трансформации экономических систем государства, но и сама является их результатом. Во-вторых, существует высокая конкуренция продукции на европейском и мировом рынке. Украина, которая переживает затяжной социально-экономический кризис, пытается решать проблемы стабилизации, и, вместе с тем, очертить основные направления развития экономики. Ведь усиление национальной конкурентоспособности напрямую связано с интенсивным развитием предприятий. В-третьих, предприятия столкнулись с естественным стремлением промышленно развитых стран, крупных иностранных корпораций использовать ситуацию в своих экономических и политических интересах. Поэтому для экономики чрезвычайно актуальными стали вопросы экономической интеграции. Все это обострило проблему экономической безопасности предприятий.

За последние несколько десятилетий сочетание развития технологии и достижений в области экономики поставило под сомнение некоторые фундаментальные предпосылки, на которых собиралась традиционная (неоклассическая) структура анализа. Согласно неоклассическим подходам рациональность экономических агентов является полной и независимой. Как условие поведения экономических агентов следует выделить следующее: выбор варианта использования ресурсов имеет сознательный характер, то есть допускает знания цели своих действий и возможностей использования ресурсов. Знание может быть достоверным, а может включать только некоторую достоверность, и поэтому без наличия информации о целях и ресурсные ограничения выбор варианта действия (использование ресурсов) невозможен.

Поэтому актуальной в деятельности предприятий стала проблема разработки нового подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия. Для определения основных угроз экономической безопасности предприятия необходима разработка аналитического инструментария, критериев оценки, определения факторов, влияющих на эффективную деятельность предприятий, а именно их экономическую безопасность.

Таким образом становятся актуальными определения задач комплексного определения набора составляющих экономической безопасности предприятия, выявление и классификация факторов риска, влияющих на экономическую безопасность предприятий в современных экономических условиях подтверждает актуальность нового проектного подхода к формированию экономической безопасности предприятия, определяет необходимость поиска способа интеграции теоретических разработок экономической науки с практическими результатами исследования состояния экономической безопасности предприятий Украины.

Способность к абстрагированию присуща человеческому разуму. Она позволяет ему предоставить по точной форме своим мышлением, сформулировать принципы и инструментарий проектирования и моделирования и, таким образом, выработать методологию - систему знаний,

которая характеризуется логично взаимосогласованными утверждениями и гармоничной взаимосвязью отдельных экономических дисциплин. В сфере экономической деятельности неблагоприятные условия и факторы влияют на снижение безопасности и становятся причинами потерь, которые могут понести предприятия при реализации производственных проектов. Одним из направлений решения этой задачи является совершенствование управления эффективностью больших производственных проектов предприятий: организационно-экономических, производственно-технологических и инновационно-технических.

Указанные тенденции соответствуют современным преобразованиям на железнодорожном транспорте в условиях общей интеграции хозяйственных связей, глобализации мировой экономической системы и требуют научного анализа проблем управления корпорациями и разработки методов оценки эффективности корпоративных трансформаций. Процесс теоретико-методических разработок по сравнению с процессом запланированных реформ в области актуальной, так как повышает научную обоснованность принятия организационно-экономических и управленческих решений.

В отличие от неоклассической доктрины, которая рассматривает экономическую систему как механическую общность изолированных друг от друга индивидов (атомизм) и выводит свойства системы из свойств составляющих ее элементов (индивидов), институционалисты подчеркивают важность связей между элементами для формирования свойств как самих элементов, так и системы в целом. Этот подход, который отражается понятием «холизм» и провозглашает преобладание социальных отношений над психофизическими качествами индивидов, определяет сущностные свойства экономической системы. Органический подход разделяли и некоторые представители классической школы, но ни у кого из них эта идея не занимала центрального места. Современная наука все в большей степени сосредотачивается на изучении взаимодействия между элементами системы.

Наряду со многими проанализированы теоретические и методические экономико-управленческие аспекты управления эффективностью больших производственных проектов, которые относятся к факторам экономической безопасности предприятия, традиционные исследования по экономической безопасности сфокусированы на режимных, криминогенных, технических, информационных, производственных и экологических аспектах. Учитывая необходимость формирования экономической безопасности предприятия, актуальной становится проектная парадигма, которая характеризуется разработкой, формированием и созданием еще отсутствующей в практике системы безопасности.

Исходя из этого, возникает необходимость обеспечения научного описания и конструктивной разработки принципиально новых проектов экономической безопасности предприятия и ее фрагментов, которые отличаются от предыдущих.

Предприятия Украины развиваются в условиях глобализационных процессов мировой хозяйственной системы. Это характеризуется открытостью всех видов рынков, сильными интеграционными процессами, усилением влияния мирового финансового рынка, взаимозависимостью национальных экономик и высоким динамизмом экономических, социально-

политических, экологических, психологических, культурных процессов. Железная дорога Украины имеет серьезные проблемы, связанные с ее неэффективностью и убыточностью. В результате ее превратили в акционерное общество.

Мировой опыт реформирования железных дорог насчитывает несколько десятков лет. Реформы на железных дорогах, проводимых по инициативе ЕС, тоже продвигаются недостаточно быстро. Но железные дороги Украины много лет оставались в нереформированном виде. Начало реформ было положено только в 2012 году. Достижения власти в плане реформирования монополиста железнодорожных перевозок за последние несколько лет можно свести к очередному повышению тарифов и проведения «конкурса» на должность гендиректора. Единственной реальной и эффективной реформой «Укрзализныци» стало внедрение системы «Электронный билет».

Последние годы активно обсуждается вариант приватизации «Укрзализныци». Но практика показала, что приватизация крупных и средних предприятий в условиях отсутствия государственного контроля, квалифицированных менеджеров, несовершенства системы менеджмента, маркетинга оказалась ложной. Руководство таких компаний направляло прибыль не на развитие, а на выплату заработной платы и т.п., или на свое личное обогащение. Поэтому на предприятиях не происходило нужных реструктуризационных изменений, что привело к ускорению упадка из-за роста высокой энерго- и материалоемкости продукции, сокращению объемов капитальных вложений, отсутствие контроля качества, пренебрежение нуждами потребителей, отсутствие долгосрочных хозяйственных связей.

Для обоснования модели проектирования экономической безопасности предприятия требуется разработка модели проектирования экономической безопасности. Для начала следует определиться с алгоритмом процесса проектирования. Этот алгоритм состоит из нескольких позиций.

Во-первых, определяются структурные и процессуальные характеристики проектной деятельности, способствующих решению проблем экономической безопасности предприятий. Во-вторых, выбирается объект: система экономической безопасности в целом или ее структурные компоненты. В-третьих, организуется продуктивная деятельность, результатом которой является проект, внедряющийся в практическую деятельность и в процессе реализации.

Проектирование модели экономической безопасности предприятия связано с существующей ситуацией - выявлением негативного влияния на социально-экономическую устойчивость предприятия. Поэтому возникает потребность в идентификации наиболее вероятных внешних и внутренних угроз экономической безопасности предприятия посредством анализа состояния экономики.

Процессы проектирования начинаются с теоретического моделирования, которое включает определение главной цели деятельности предприятия, его места и статуса. Но определение цели - это только представление о результате. Чтобы его реально достичь, надо определить средства ее реализации, а также методы и процедуры научного познания. Цели достигаются путем решения отдельных задач, связанных с прогнозированием, разработкой, комбинированием идей и принятием решений, а также

моделированием и технологическими условиями. Далее происходит эмпирическое комбинирование идей и принятие решений по практическому их воплощению.

Создание теоретического представления об экономической безопасности предприятия, перспективы функционирования предприятия, выявления угроз и противоречий способствуют формированию ее теоретической модели в виде желаемого результата в деятельности предприятия. Результатом такого проектирования становится определенный проект, функциональная специфика которого зависит от определенных условий: состояния среды, в которой работает предприятие, особенностей субъектов хозяйствования, функциональных связей между структурами предприятия, возможностей реализации проекта, ожидаемых результатов. Актуализация и проблематизация этих требований формирует важную миссию в теоретическом проектировании модели экономической безопасности предприятия, а именно продвижение идей и ратификация нового знания. На этом этапе проектирования происходит выход за пределы традиционных подходов, приобретение новой нормы (опыта), формирование гипотезы проекта безопасности предприятия.

На завершающей стадии проектирования модели экономической безопасности предприятия осуществляется рефлексивная оценка функционирования экономической безопасности предприятия, предусматривающая трансформацию модели экономической деятельности предприятия. Этот процесс предполагает осмысление задач проектирования, ведь любое решение нельзя считать окончательным. После завершения проектного цикла в процессе функционирования предприятия происходят изменения, которые требуют новых проектных исследований и разработок. Таким образом, процесс проектирования модели безопасности предприятия превращается в перманентный. Это предполагает необходимость постоянного исследования рефлексивных связей между процессом проектирования и состоянием экономической безопасности на предприятии, а их результаты должны быть учтены на следующих стадиях проектирования. Суммирования результатов проектирования предполагает осмысление последствий мероприятий, направленных на содействие экономической стабильности.

Проведение экономических реформ в Украине, реализация конкретных целей и задач реформирования объективно определяют необходимость структурных преобразований в народнохозяйственном комплексе и его отдельных отраслях, а именно в железнодорожной сфере. Преобразование определяются не только рыночными отношениями, а и требованиями равноправного вхождения в европейскую хозяйственную систему.

В Украине ситуация накануне реформы немного другая: в долгосрочной тенденции объемы грузоперевозок растут, если не учитывать обвала в 2009г., Но и с тех пор потоки постепенно восстанавливаются. Реальных конкурентов на этом рынке в «Укрзализныце» нет: уголь и сталь, ключевую номенклатуру грузопотоков, по-прежнему выгоднее перевозить по железной дороге. А пассажиропоток здесь вообще каждый год является стабильным. Но одна из главных наших проблем с польской все же совпадает: это глубокий износ основных фондов железных дорог, требующий немедленного обновления.

Система экономической безопасности каждой компании сугубо индивидуальная. Ее полнота и действенность во многом зависят от имеющейся в государстве законодательной базы, материально-технических и финансовых ресурсов, выделяемых руководителем предприятия, понимание каждым из сотрудников важности обеспечения безопасности бизнеса, а также от знаний и опыта начальника системы экономической безопасности, который непосредственно занимается построением и поддержанием в рабочем состоянии самой системы.

Надежное обеспечение экономической безопасности предприятия в современных условиях - проблема для всех организаций независимо от форм собственности, вида деятельности. Рыночная экономика, жесткая конкуренция в ней является базовым источником возникновения экономических рисков, угроз, опасностей, непредвиденных ситуаций. Именно такое положение современности требует ответа на поставленные вопросы: как избежать влияния негативных угроз и рисков; что сделать для того, чтобы это влияние было минимальным; как эффективно управлять предприятием в таких ситуациях; как достичь стабильного и безопасного состояния в бизнесе.

3.4. Поведенческая модель деятельности предприятий

В настоящее время, все большую значимость приобретают экономические условия функционирования государств разного уровня развития, среди которых особую актуальность приобретает экономическая безопасность. Зато ученые часто исследуют только одну конкретную составляющую экономической безопасности. Такая ситуация не является нормальной. Экономическая безопасность является настолько важной и комплексной проблемой, недостаточное исследование вызывает угрозы как непосредственно в экономической деятельности человека, так и в политической, социальной и личностной. Ведущим субъектом экономической деятельности является человек, поэтому рыночная экономика предопределяет новый взгляд на ключевую составляющую производственной деятельности - людей. В условиях жесткой конкурентной среды предприятия поставлены в ситуацию необходимости «выжимания» максимального результата из имеющихся ресурсов, в том числе человеческих.

Человек, который в результате своей деятельности реализует объективные общественные отношения в мире, представляет собой субстанцию субъекта, история развития которого - это сложное сочетание общественной жизни людей (форм производства, социально-экономических, политических структур) и всевозможных духовных составляющих. Субъект не может действовать без мотивационных факторов, без психологических составляющих деятельности. Большинство людей в обычных, не экстремальных условиях являются хорошими и порядочными, но когда внешний мир или внутреннее состояние меняется определенным образом, то некоторые способны так или иначе изменить интересам профессиональной деятельности. Нет жесткой закономерности между изменениями внутреннего и внешнего мира и неблагоприятными поступками. Но есть определенные тенденции. И если руководитель предприятия или начальник службы безопасности научится определять эти факторы, то вполне возможно, что

защитит свою фирму от финансовых и материальных потерь, а кого-то из сотрудников - от уголовной ответственности.

Уровень развития финансово-экономической деятельности предприятия, внедрение новых информационно-коммуникационных технологий в его функционирование, способность генерировать и использовать новую информацию, новые знания, инновационный уровень управленцев, работников, персонала в целом становятся залогом экономической безопасности. Информация и знания в таком контексте - это нечто большее, чем просто их накопление: получение информации и знания о возможных опасностях в экономической деятельности предприятия и их вероятность предполагает их использование для оценки отношения к происходящему и возможным последствиям, а затем - принятие решения управленческого состава предприятия рабочими о том, как действовать.

Практика показывает, что любые изменения для предприятия всегда нацелены на получение конкурентных преимуществ, создания и развития новых факторов конкурентоспособности, адаптированных к новым условиям. Глобализационные процессы, затяжные финансовые кризисы создают комплекс угроз экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта. Способность успешного решения главной функциональной задачи, а именно обеспечение необходимого объема перевозок, является наиболее важным критерием оценки работы железнодорожного транспорта. На успешное решение этой задачи влияет ряд факторов, прежде всего, наличие мощностей для перевозок, определяются резервами перевозок, пропускными способностями, а также техническим уровнем подвижного состава. Но указанные процессы вызывают необходимость учета качества и надежности человеческих ресурсов, предусматривают повышенные требования к формированию персонала - работников, управленцев, с целью противостояния угрозам экономической безопасности предприятия. Поэтому решающим фактором укрепления экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта является его кадровый потенциал (Реун I., 2015, с.255). Таким образом, одним из факторов обеспечения экономической безопасности предприятия должна стать определенная система собственной внутренней безопасности, опираясь на которую, предприятие будет способным беспрепятственно выполнять свои целевые функции. Ведущей составляющей такой системы является соответствующее кадровое обеспечение предприятия, наличие квалифицированных кадров, создание условий для надежности персонала. Поэтому одним из обязательных аспектов деятельности такого сложного комплекса, как железнодорожный транспорт, является накопление человеческого капитала предприятия, в условиях предприятия осуществляется за счет обеспечения соответствующего образования, подготовки кадров, их переподготовки, повышения квалификации.

Таким образом, экономическая направленность опирается на повышение внимания к нематериальным активам. Речь идет о таких активах предприятия, как профессиональные возможности, авторские права, интеллектуальная собственность, патенты, лицензии, базы, технологии, а также навыки и умения работников (знания, опыт, ноу-хау работников, компетенции, организационная культура, коллективная позиция, партнерство). Такие средства составляют

ключевые компетенции организации, следует понимать как умение коллективного обучения и достижения конкурентных преимуществ на рынке труда.

Вторая тенденция связана с гуманистической направленностью. Она приобрела популярность в деловой практике и доминировала в экономической литературе в 90-х гг. XX в. Согласно этим понятиям сотрудники являются важнейшим и самым ценным активом организации. Человеческий фактор можно рассматривать как источник конкурентных преимуществ предприятия, где сотрудники с их знаниями, опытом, компетенциями и интеллектуальными и психологическими ресурсами образуют нематериальные активы, которые используют в пользу предприятия. Исходя из этого, основополагающими положениями такого подхода является гуманистическая ориентация, основанная на следующих положениях:

- зависимость между качеством человеческого капитала и развитием предприятия (предприятие должно поощрять и удерживать работников);
- работники отдают в распоряжение предприятия свой индивидуальный интеллектуальный капитал (знания, компетенции, образование, опыт, здоровье), в зависимости от степени удовлетворения своих потребностей (требований, ожиданий);
- предприятие должно находить компромисс между удовольствием работников и своими возможностями, путем создания условий для формирования лояльности персонала и повышение мотивации кадров к качественному труду, интеграции целей работников с интересами предприятия;
- человеческий капитал детерминирует культурный профиль (идентичность, личная или организационная культура) и рыночный профиль предприятия.

При таком подходе в управлении человеческим капиталом осуществляются научные исследования по управлению на предприятии, мотивация, планирование карьерной лестницы, инвестирование в работников, кадрового маркетинга, организационной культуры, а также стратегии оценок и аутплейсмента (от англ. Outplacement).

Третий подход, так называемый смешанный, состоит в сочетании двух указанных выше. Интеграция подходов основана в практике управления и связана со способом хозяйствования, направленным на постоянное обновление предприятия. Она реализуется через комплекс процессов управления созданием, распространением и использованием знаний, наконец, подход к учету концепций управления интеллектуальным капиталом, знаниями через привлечение и контроллинг, управление компетенциями и талантами.

Учитывая разноплановость определения интеллектуального капитала, специфическую сеть связей в его структуре, управление им не является процессом легким.

В общем, по поводу использования термина «человеческий капитал» на уровне корпораций существует хорошая мысль, что концепции человеческого капитала тесно связаны с концепциями интеллектуального капитала, и их часто путают. Особое значение придают интеллектуальному капиталу. В постиндустриальном обществе именно интеллектуальные способности

человека и его образованность во многом определяют как уровень доходов, так и социальный статус.

Интеллектуальный капитал - это более широкое понятие. В него обычно включают совокупные знания, которыми обладает организация в лице своих сотрудников, а также в виде методологий, патентов, архитектур и взаимосвязей. Человеческий капитал – это подмножество концепции. Интеллектуальный капитал состоит из структурного и человеческого капитала, учитывает возможность будущих доходов с точки зрения вклада человека, его способности постоянно создавать и порождать еще большую стоимость (Дэвид П., (2007).

Эффективное управление персоналом требует инвестирования в образование, переподготовку, расширение доступа к информации, связанной с эффективностью труда, условий для развития способностей и талантов работников, соответствующей заработной платой и тому подобное. Кроме того, успешное управление персоналом требует систематического оценивания каждого работника, а также эффективной системы вознаграждения за добросовестный труд.

С учетом новых вызовов и угроз, реального состояния экономики, в частности железнодорожного транспорта Украины, необходимо вести поиск более эффективных направлений обеспечения экономической безопасности предприятия путем совершенствования кадрового менеджмента, предусматривающего формирование человеческого капитала предприятий на основе прогрессивных форм и методов работы с персоналом. Применение такого подхода к лицу выражается в ее толковании как источника ценности, признание ее роли как собственника специфических возможностей, имеющих приоритетное значение для стратегической деятельности предприятия и его безопасности.

Поэтому в процессе происходящих изменений, происходящих профессиональные качества все чаще воспринимают в контексте уникальных шансов использования ресурсов организации для формирования позиции на фоне других субъектов хозяйствования. Исследователи нечасто обращают внимание на способность сотрудников, управленцев к надежности в особенно сложных и опасных ситуациях в области железнодорожного транспорта. Важно толкование сущности и определение социально-экономических тенденций формирования и развития персонала предприятия его надежности и безопасности как особого качества их профессиональной деятельности, представляющий собой элементарные условия эффективного противостояния опасным, кризисных ситуаций в экономической деятельности предприятия, независимо от принятых решений, работы в условиях повышенной степени сложности (опасности), которым является железнодорожный транспорт.

Один из основателей теории человеческого капитала Г. Беккер определил человеческий капитал предприятия как совокупность навыков, знаний и умений персонала. Как инвестиции в работников он учел затраты на образование и обучение. Г. Беккер оценил экономическую эффективность образования, прежде всего, для самого рабочего. Дополнительный доход от высшего образования он определил как разницу между доходами тех, кто закончил колледж, и работников со средним общим образованием. Вместе с тем, практика деятельности предприятий свидетельствует, что многие

руководители предприятий отказываются от инвестиций в программы обучения персонала, повышение квалификации, переподготовку, поскольку осознают все трудности, связанные с определением возврата от таких инвестиций. Поэтому одной из малоизученных сфер обеспечения экономической безопасности является образование персонала предприятия, его непрерывное обучение и повышение квалификации.

Образовательный сервис составляет систему, связанную с широким комплексом управленческих действий, с разработкой новых экономико-математических моделей, с применением новейших информационных технологий (Політика протекціонізму, (1997, с. 227). Все зависит от той атмосферы, которая сложилась на предприятии. В США применяют своеобразную единицу устарелости знаний специалистов - «период полураспада компетентности» - термин, который определяет продолжительность времени с момента окончания вуза, когда в результате появления новой научно-технической документации компетентность специалиста снижается на 50%.

Отметим, что в последние десятилетия этот период быстро сокращается. Например, если для инженера выпуска 1940 «период полураспада компетентности» наступал через 12 лет, для выпускника 1960 - через 8-10 лет, в 1970 г. - через 5 лет, то сегодня еще меньше. Согласно результатам исследований, ежегодно постоянно обновляется 5% теоретических и 20% профессиональных знаний. Подсчитано, что за последние 25 лет в США из словаря профессий исчезли 13 000 понятий и появилось 11 000 новых (Коробчинський О., (2009), с. 210]. Понятно, что и этот период меняется быстрыми темпами.

Все развитые страны мира переходят на путь накопления интеллектуального человеческого капитала, обеспечивают переход экономики на инновационный путь развития. Например, в Японии уже внедряют переход к общему высшему образованию (Рекун І., (2011), с. 186). Но простое накопление знаний и только профессиональная карьера прекращают быть приоритетом. Специалист должен совершенствовать свои знания и умения, обновлять их настолько, чтобы иметь возможность в случае необходимости быстро и кардинально менять структуру деятельности. Предполагается, что в следующие 10 лет 80% технологий станут устаревшими, а 80% лиц, которые сейчас работают, все еще будут работать (Рекун І., (2011), с. 91). Молодые люди, которые сейчас выбирают профессию, не имеют четкого представления о том, на какие рабочие места и заработки они могут рассчитывать в момент своего выхода на рынок труда.

Особенности процесса получения и использования знания определяют связь индивидуума с организацией, интеллектуальный капитал которой он формирует. С одной стороны, работник нуждается в организации, особенно вследствие специализации знания, которое может быть применено только в организации и через организацию. С другой стороны, работник квалифицированного труда, знания и умения которого образуют его уникальный капитал, значительно отличается от обычного промышленного рабочего. Его капитал (знания) и средства производства (интеллектуальные инструменты анализа, синтеза, моделирования и т.д.) ставят его в положение внутреннего предпринимателя. А ученые в институциональной теории

применяют такое понятие, как «образовательный капитал» (Рекурн I., 2015, с. 257).

В современных условиях экономическая безопасность предприятия должна базироваться на повышении роли знания. Это требует от управленческого персонала сочетания экономических (прибыль, рентабельность), организаторских (разрешение) и личностных (способности, талант) способностей.

В управлении интеллектуальным капиталом так же, как и в концепции контроллинга персонала или управлении знаниями, целями организации как целостности является полное использование средств для их привлечения в процессе получения знания. В связи с этим приобретает актуальность такая деятельность, как управление знаниями, определяющее в различных аспектах деятельности предприятия, но чаще всего не отражают в полной мере суть этого процесса. С. Ильяшенко в комплексе составляющих экономической безопасности предприятия называет интеллектуальную составляющую, характеризующую интеллектуальный потенциал работников предприятия. Негативные влияния на ее формирование связаны с потерей предприятием в своем составе ведущих высококвалифицированных работников, что приводит к ослаблению интеллектуального потенциала предприятия; снижению удельного веса инженерно-технических и научных работников в общей численности работающих; спаду изобретательской и рационализаторской активности; уменьшению образовательного уровня работников и, особенно, лиц аппарата управления (Ейтутіс Г., (2009), с. 15).

Управление знаниями понимается как процесс, благодаря которому предприятие генерирует банк знаний, капитал и интеллектуальный капитал предприятия (Сичов В., (2013), с.2). Управление знаниями состоит из четырех процессов: адаптации, экстернализации, сочетания и интернационализации (Судакова О., 2006).

Вместе с тем, признание важности экономической составляющей в управлении знаниями позволяет включить его в существенные факторы влияния на повышение уровня экономической безопасности предприятия. Характер такой деятельности в значительной степени зависит от алгоритма организации обучения работников. Он предусматривает: на первом этапе, накопления знаний и умений; на втором - происходит процесс реализации и интеграции знания, которое способствует решению проблем, стоящих перед предприятием. На третьем этапе происходит практическое применение нового знания в практической деятельности коллектива (Флейчук М., (2008).

Управление знаниями состоит из поиска и получения знания от внешних партнеров, обучение от клиентов, организации и трансфера знания в пределах предприятия. Гибкая организация труда основывается на положении, что различные группы специалистов могут одновременно сотрудничать между собой и пользоваться теми же знаниями. Управление знаниями - это систематическое и четкое управление его ключевыми элементами. Кроме того, в процессе функционирования предприятия управления знаниями осуществляется в соответствии с шестью процедурами, а именно: образование знания, накопление знания, организация знания, распространение знания, использование знания во внутренних структурных подразделениях, а также постоянное эксплуатирование оперативных знаний.

Управление знаниями определяется как процесс формирования определенного комплекса специфической деятельности и инициатив, воспринятых через предприятия с целью повышения качества и объемов организационного знания.

Нередко, чтобы избежать сложности многофакторного подхода, ученые, аналитики в описаниях, объяснениях экономических явлений не учитывают психосоциальные факторы, от которых прежде всего и зависит качество кадрового потенциала предприятия, его человеческого и интеллектуального капитала. Поскольку такие факторы все больше влияют на ход экономических процессов и их результаты, подобное абстрагирование приводит к снижению достоверности анализа, прогнозирования, планирования и эффективности принимаемых решений. В итоге выигрыш от упрощений через недооценка факторов, связанных с кадровыми проблемами, человеческим фактором, часто меньше, чем расходы, что обусловлено реальной экономической действительностью.

Таким образом, важной целью исследования является поиск более эффективных направлений деятельности предприятия железнодорожной отрасли в обеспечении экономической безопасности предприятия с учетом новых вызовов и угроз, реального социально-экономического состояния экономики, предусматривающий, кроме всех прочих мер, совершенствование кадровой стратегии, формирования человеческого капитала предприятия железнодорожного транспорта на основе прогрессивных форм и методов управления персоналом.

Персонал предприятия железнодорожной сферы, несомненно, является одним из самых ценных ресурсов. Это люди и их индивидуальное участие в производстве, определяющее эффективность деятельности предприятия. Ведь от управленцев предприятия зависит, будет оптимально использован человеческий ресурс. Уровень сложности планирования работы конкретных людей зависит от отрасли, мощности команды, конкретного характера задач и масштабов предприятия. Так, например, эффективность управления персоналом железнодорожной сферы требует скоординированных и профессиональных действий в сложных условиях, постоянно меняются. Поэтому эффективное управление человеческими ресурсами должно основываться на умелой оценке компетентности персонала предприятия, взаимном определении четких целей, ролей и обязанностей членов команды, а также справедливом вознаграждении за результаты работы.

К середине XX в., когда в развитых странах были обеспечены высокие стандарты потребления, развитие технологий потребовал от людей, вовлеченных в хозяйственные процессы, не только первоклассного образования, а и творческих способностей. С этого момента стимулы и мотивы начали неизбежно модифицироваться (Дикань В., (2013), с. 62). И специфические особенности такой модификации нашли наибольшее отражение в концепциях человеческого капитала.

В рамках данного подхода были осуществлены научные исследования в области реструктуризации, рационализации занятости, оптимизации инвестиций в трудовые ресурсы, мониторинг, нематериальный актив и тому подобное. Экономическая направленность человеческого капитала повысила внимание к нематериальным активам таким, как человеческие возможности,

авторские права, интеллектуальная собственность, патенты, лицензии, базы данных, технологии, навыки и умения работников (знания, опыт, ноу-хау работников, компетенции, организационная культура, коллективная позиция, партнерство). Такие средства определяют ключевые преимущества коллектива организации, следует понимать как умение совместного обучения и достижения конкурентных преимуществ на рынке труда.

Вторая модальность связана с гуманистической направленностью. Она приобрела популярность в деловой практике и доминировала в экономической литературе в 90-х гг. XX в. Согласно этим понятиям, сотрудники являются важным и ценным активом организации. Человеческий фактор можно рассматривать как источник конкурентных преимуществ предприятия, где сотрудники с их знаниями, опытом, компетенциями и интеллектуальными и психологическими ресурсами образуют нематериальные активы, используемые в пользу предприятия. Исходя из этого, основополагающими положениями такого подхода является гуманистическая ориентация, основанная на следующих положениях:

Интеграция различных подходов основана в практике управления и связана со способом хозяйствования, направленного на постоянное обновление предприятия. Она реализуется через комплекс процессов управления созданием, распространением и использованием знания с учетом концепций управления интеллектуальным капиталом, знаниями через привлечение и контроллинг, управление компетенциями и талантами.

Учитывая разноплановость определения интеллектуального капитала, специфическую сеть связей в его структуре, управление им является сложным процессом.

Концепции человеческого капитала тесно связаны с концепциями интеллектуального капитала. В постиндустриальном обществе именно интеллектуальные способности человека и его образованность во многом определяют как уровень ее доходов, так и социальный статус (Дикань В., (2013), с.64). Интеллектуальный капитал - это более широкое понятие. Интеллектуальный капитал состоит из структурного капитала и человеческого капитала и учитывает возможности будущих доходов способности человека постоянно создавать и приумножать стоимость (Власюк О., (2013)).

С. Ильяшенко для измерения уровня интеллектуальной составляющей экономической безопасности предлагает такие показатели, как: текучесть кадров высокой квалификации, удельный вес инженерно-технических и научных работников, показатель изобретательской (рационализаторской) активности, показатель образовательного уровня (Дикань В., (2013), с.15).

Интеллектуализация труда и инвестирования в сотрудников способствуют формированию характеристик и ключевых компетенций сотрудников в соответствии с потребностями предприятия, что позволяет повысить конкурентоспособность работников и учесть управление человеческим фактором, связанным с образованием соответствующего интеллектуального человеческого потенциала на предприятии.

Очевидно, что разные подходы различаются между собой, но все они принадлежат к традиционным элементам управления человеческими средствами, а их сочетание способствует решению проблем в будущей деятельности предприятия, а также прогнозированию и адаптации

предприятия к изменениям условий функционирования в будущем, что отвечает задачам обеспечения экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта. С учетом новых вызовов и угроз, реального социально-экономического состояния экономики, в частности железнодорожного транспорта Украины, необходим поиск более эффективных направлений обеспечения экономической безопасности предприятия путем совершенствования кадрового менеджмента, что предусматривает формирование человеческого капитала предприятий на основе прогрессивных форм и методов работы с персоналом. Применение такого подхода к персоналу выражается в толковании его как источника ценности, признание его роли как собственника специфических возможностей, имеющих приоритетное значение для стратегической деятельности предприятия и его безопасности. Поэтому каждая из представленных современных концепций кадрового менеджмента понимает человеческий капитал как ресурсы предприятия, как стратегическое средство, благодаря которому оно имеет возможности формирования конкурентных преимуществ на рынке. Расходы на развитие человеческого капитала следует воспринимать как долгосрочную инвестицию предприятия в собственную экономическую безопасность, что приносит материальную и нематериальную пользу.

Становление рыночных отношений обусловило трансформацию методов управления в организациях, поставило на первый план формирования новой человеко-центрической системы, в основе которой сам человек как главный инструмент осуществления эффективной деятельности предприятия. Человек влияет на все аспекты жизнедеятельности предприятия, является ведущим фактором обеспечения экономической безопасности. С практической точки зрения рыночная экономика предоставляет человеку широкую экономическую свободу, возвращает ей право частной собственности, эффективность экономической деятельности ставит в жесткую зависимость от личностных характеристик хозяйствующего субъекта. Но это побудило к формированию у него новой системы ценностей и норм, связанных с экономикой, то есть принятых в обществе и в его отдельных группах устойчивых представлений о том, какие блага (богатство, связи, власть, статус, разные виды занятости, различные источники и способы приобретения дохода и т.п.) наиболее важные или совсем не важны для них и их семей, а также представления людей о том, как экономическое поведение для них предпочтительно. Такие ценности во многом противоречат особенностям исторически сложившегося менталитета и типа экономического мышления граждан, вызывает деформации, деструктивное экономическое поведение людей, делает часто непредсказуемым процесс.

Таким образом, уже недостаточно анализ экономических процессов осуществлять на основе постулата о развитии экономики только по своим объективным законам. Среди современных экономистов-теоретиков бытует мнение, что 50% экономики - это психология. Это подтверждает принципиальный курс мирового научного сообщества на интеграцию исследовательских программ различных наук о человеке и его деятельности (в контексте исследования - экономическое). И, что наиболее важно, именно признание значимости психологических характеристик индивидуального

поведения профессиональными экономистами ознаменовало и зафиксировало существенный сдвиг в подходах и проблематике всей экономической науки. По сути, этот факт означает признание не только целесообразности, а и необходимости выхода за пределы формальных аксиоматических моделей, слабо связанных с реальным поведением, которое эти модели призваны описывать. О том, что экономика психологизирована, свидетельствуют чисто экономические ситуации, как финансовые паники и другие формы коллективной экономической деятельности, дестабилизируют финансово-экономические ситуации в различных регионах мира и государствах.

С точки зрения институционализма, любые правила становятся сопоставимыми, если за основу брать и сравнивать такую их характеристику, как расходы внедрения (или изменения) правила, понимая под затратами не только денежные затраты, а и всю совокупность усилий экономических агентов, включая психологические издержки, а также необходимые для введения или изменения института затраты времени (Ткач А., (2014), с. 38).

Кроме того, экономика достаточно политизирована. Например, предоставление ссуд государствам и компаниям не только во экономические, а и под политические условия. Глобализационные экономические процессы вызвали макро- и микросоциальные негативные последствия: растет уровень бедности и нищеты граждан, увеличиваются экономическая опасность вследствие военной ситуации на Украине и коррупции, усугубляются экологические проблемы. Одна из ведущих проблем Украины – это сращивание бизнеса и власти, вследствие чего нарушается распределение функций в государственной системе, и все государство пронизано коррупцией. Поэтому прогнозирование экономических процессов и их развитие, без учета мотивации субъектов хозяйствования, является бесперспективным.

Дж. Морено когда заявил, что наступит время и когда-нибудь, в следующем веке, верховным ментором в Белом доме (речь шла о будущем президенте США) должен стать «психолог или врач, который хорошо знает психологию человека (Коробчинский О., (2009), с. 22).

На сегодняшний день в различных научных исследованиях (как экономических, так и психологических) поднята проблема «экономического поведения», «экономического мышления», «экономического сознания», «экономического интеллекта», которых часто не хватает людям, принимающие решения в управленческой деятельности. Возможны различные толкования этих понятий, но все они тесно переплетаются с экономической и хозяйственной идеологии субъекта деятельности. Обычно под ними понимают стремление человека к экономической рациональности, способности распределения и потребления благ и услуг, расчета последствий экономических решений в процессе экономической деятельности и тому подобное. Любую деятельность человека можно рассматривать как производную от причин, мотивов, интересов и намерений субъектов экономических процессов, под влиянием которых формируются экономическое поведение и сознание. Экономическое поведение зависит от многих причин (как объективных, так и субъективных).

Масштабность сочетания экономических и социальных реформ в современных условиях кардинально меняют экономическое поведение и сознание современного человека.

Современное общество возлагает на человека высокий уровень ответственности, готовность к осознанному выбору, принятия решений, личной ответственности, способность к четкой постановки цели, ее достижения, рационального поведения, умение действовать в определенной ситуации, которая требует повышенной компетентности. Это проявляется не только в ускорении процесса обновления профессиональных знаний, умений и навыков, а и в неуклонном повышении роли профессионально важных и деловых качеств работников.

Таблица 3.1

Индекс развития человеческого потенциала и образовательные компоненты некоторых европейских стран и Украины¹

Индекс HDI

Мест остра- ны	Средняя продолжительност ь жизни граждан	Средняя продолжи- тельность обучения	Ожидаемая продолжи- тельность обучения	Индекс HDI	
11	Норвегія	81,5	12,6	17,6	0,944
22	Австралія	82,5	12,8	19,9	0,933
33	Швейцарія	82,6	12,2	15,7	0,917
44	Голландія	81,04	11,9	17,8	0,915
55	США	78,94	12,9	16,5	0,914
66	Німеччина	80,74	12,9	16,3	0,911
77	Нова Зеландія	81,1	12,5	19,4	0,91
88	Канада	81,5	12,3	15,9	0,902
19	Швеція	81,8	11,7	15,8	0,898
210	Словенія	79,6	11,9	16,8	0,874
211	Чехія	77,7	12,3	16,4	0,861
312	Литва	72,1	12,4	16,7	0,834
313	Польща	76,41	11,8	15,5	0,834
314	Словаччина	75,4	11,6	15	0,83
415	Угорщина	74,6	11,3	15,4	0,818
416	Латвія	72,2	11,5	15,5	0,810
...83	Україна	68,53	11,3	15,1	0,734

Образование, квалификация и уровень развития профессионально важных качеств выступают сегодня основными качественными характеристиками субъектов экономической деятельности. Такими факторами, очевидно, и объясняется то, что в развитых странах наблюдается тенденция к увеличению сроков продолжительности обучения. Как видно из табл. 3.1, это имеет положительные последствия.

¹Источник: Ткач А. А., 2014

С другой стороны, общественные изменения способствовали переносу взросления человека на более поздний период. Такое положение можно объяснить мнением американского ученого Э. Хоффера, что «во времена больших перемен учителя обучают учеников жить в мире, которого... больше не существует» (Азоев Г., (2000)).

Итак, для формирования экономического поведения человека, адекватного требованиям и вызовам современности, необходимо соответствующее образование. Знания и навыки, которые человек приобретает в молодости, обучение в учебных заведениях больше не гарантируют успеха в дальнейшей жизни. Они постоянно обновляются и меняются.

Новые технологии, развитие коммуникационных сетей, глобализация торговой деятельности, изменения в социальной и политической жизни общества - все это придает несравненно большие возможности для развития личности, но одновременно предъявляет к ней нетрадиционные требования.

Для условий производственной деятельности на предприятии характерны высокий уровень неопределенности и непредсказуемости, необходимость принятия решений в условиях неопределенности с тяжелыми последствиями в случае ошибки (А. Азимов). Неудовлетворенные потребности человека в экономических ориентациях порождают ее иррациональные действия, панику, завышенные ожидания. Такие последствия таят в себе угрозы, ведь, например, на железнодорожном транспорте более 300 тыс. Работников круглосуточно обеспечивают его бесперебойную работу (Рекун И., (2015), с. 67). Толкование иррационального поведения в экономических процессах, большая часть которых начала появляться в кризисные 1970-е гг., обусловили разрыв с оптимистической точкой зрения на рациональный подход, характерный для новаций 1950-х и 1960-х гг. В табл. 3.2 отражено эволюцию моделей анализа рисков от нерационального поведения человека в представлении разных авторов.

Американский экономист Р. Таллер отмечает, что люди не являются ни «законченными идиотами», ни «сверхрациональными автоматами» (Панченко О., (2012)).

Каждый человек считает себя разумным существом, способным даже в критических ситуациях здраво и расчетливо применять законы вероятности для осуществления выбора, перед лицом которых ставит жизнь. Новаторские исследования Р. Талера о том, как люди делают выбор в реальной жизни, значительно отличаются от того, во что верили Бернулли и Марковиц, рассуждая о пользе, рациональности и оптимальности. Но то, каким образом человек думает о себе, не всегда есть. Насколько представления о себе соответствуют действительности? Не могут все одновременно быть выше среднего уровня? К тому же часто приходится принимать очень важные решения в сложных, кризисных ситуациях, когда не хватает времени оперировать законами вероятности. Реальная жизнь затрудняет фон неопределенности поведения всех участников - актеров рынка, о котором говорил К. Эрроу (Хусаинов Ф., (2012)).

Таблица 3.2

Эволюции моделей анализа рисков от нерационального поведения человека (Ткач А., Г.Осташ., 2014)

Исследователи методов оценки рисков	Источники	Основные идеи модели
Даниел Канеман	«Суждение в условиях неопределенности» в соавторстве с А. Тверские (1978)	Невнимание к механизму восхождение к среднему является не единственной причиной ошибочных решений
Аймос Тверски	«Суждение в условиях неопределенности» (1978))	Асимметрия подходов к принятию решений, направленных на достижение выигрыша, и решений, направленных на избежание проигрыша
Герш Шифрин	«Экономическая теория самоконтроля» (1981), «Почему инвесторы предпочитают получать дивиденды деньгами»(1984)	Гипотеза о двойственности человеческой психики. Эти две части нашей личности находятся в постоянном противодействии
Фишер Блэк	«Fact and Fantasy in the Use of Options» (1975)	Разработка модели рынка производных инструментов (опционов) как механизм минимизации рисков
Майрон Сембел	Шоулз «Налоги и стратегия бизнеса» в соавторстве с М. Вольфсон (1991)	Оценка опциона зависит от четырех элементов: срока его действия, цен, процентных ставок и изменчивости
Роберт Кархарт	Мертон «Финансовая инфраструктура и экономический рост» (1996);	Производные - это не сделки с акциями или процентными ставками, или займам под залог домов. В сделках с производными инструментами товаровэто сама неопределенность

Поскольку основные производственные функции, связанные с реализацией целостного инновационно-инвестиционного цикла, а именно «наука - технология - производство», разграничены, для системы характерна устаревшая линейная функционально-матричная схема. Она не имеет достаточно развитых функций, обратных связей, необходимого информационного обеспечения. Для нее свойственно значительное влияние менталитета руководящих органов, сформировавшихся в условиях централизованной системы хозяйствования. Это не в полной мере соответствовало требованиям работы в условиях рынка (Бакаев Л., 2014, с.

38). И в ряде случаев продукция, которую производили предприятия Украины из зарубежных комплектующих при минимальной заработной плате, выходила на 10-25% дороже, чем импортируемая. Рыночные механизмы, которые базировались на существующем нормативно-правовом поле, и кризисное состояние значительной части предприятий сделали невозможным быстрое развитие промышленности на принципах самоорганизации (Васильців Т., (2012), с. 38).

Классическая модель рационального экономического поведения человека (модель, на которой основывается теория игр и большинство концепций Марковица) определяет, как актеры должны принимать решения с учетом риска и на что был бы похож мир, если бы люди на самом деле вели себя в соответствии с этим определением. Однако многочисленные исследования и эксперименты показывают, что отклонение от модели встречаются чаще, чем мы можем предположить.

Наиболее значительные исследования поведения людей в условиях риска и неопределенности были выполнены двумя израильскими психологами Д. Канеманом и А. Тверские. Их «теория перспективы» открыла своеобразные стереотипы поведения, которые никогда не замечали сторонники рационального принятия решений. Авторы приписали эти стереотипы двум человеческим слабостям.

Во-первых, эмоции часто мешают самоконтролю, который необходим для рационального подхода к принятию решений. Во-вторых, люди часто не способны ясно понять, с чем имеют дело. Они чувствуют то, что психологи называют сложностью осознания или когнитивным диссонансом.

Корни сложностей во многом заключаются в выборе. Именно ограниченность выбора заставляет принимать решения, в которых выражается иррациональность индивида. В результате люди склонны использовать субъективные методы измерения: Кейнесовская сложноизмеримость, хотя и улучшенная Р. Форбсом Харродом, «степень уверенности», «склонность к сбережению и риску» фигурируют в их решениях гораздо чаще, чем вполне измеримый «треугольник Паскаля», а интуитивные оценки управляют даже тогда, когда они думают, что используют измерения.

Человека обычно рассматривают как рациональное существо. Например, Д. Бернулли описывал рациональность как «природу человека», упрощая задачу, так как умное человеческое поведение столь же непредсказуемо, как и природные явления, а возможно, и еще больше.

Д. Канеман и А. Тверски обнаружили, что оценка рискованной возможности оказывается в большей степени зависимой от точки отсчета оценки возможности выигрыша или проигрыша, а не конечной величины богатства, каким оно станет в результате игры. Решение определяется не тем, насколько вы богаты, а тем, сделает оно вас богаче или беднее - так называемым эффектом ментальности. Исследование неприятиянеопределенности позволяет предполагать, что путь к настоящему успеху можно построить по чужому рецепту, нарушая правила (Kahneman D., (2003), Thaler, R. (2015)). Во всех случаях или только в случайных играх, люди предпочитают иметь дело скорее с известными вероятностями, чем с неизвестными. Стало очевидным, что люди предпочитают неизвестные вероятности в тех ситуациях, в которых они чувствуют свою компетентность, и

откажутся от тех вероятностей в которых они чувствуют себя некомпетентными. На основании этого был сделан вывод, что неприятие неопределенности порождается чувством некомпетентности и проявляется тогда, когда человек оценивает совместно ясные и туманные перспективы, но оно уменьшается или исчезает совсем, если оценивает каждую перспективу отдельно» (Thaler, R. (2015)).

Поведение людей в ходе принятия и реализации решений в условиях действия факторов неопределенности внешней среды и неопределенности будущего не была предметом научного рассмотрения. Человека интересовала неопределенность будущих событий в виде статистических результатов случайных игр, болезней или вероятная продолжительность жизни, то есть результаты которых определялись природой, а не решениями человека.

Поэтому такое значение приобретает поведение человека с точки зрения экономической безопасности. Ведь благодаря такому поведению обеспечивается бесперебойное функционирование экономики, а именно поддержание основных показателей развития, обеспечения высокой эффективности деятельности по рациональному использованию внутренних факторов в развитии, способность эффективно противостоять внешнему давлению, что способствует прогнозированию экономического роста.

Формирование психологической готовности субъекта экономической деятельности должна включать формирование положительного эмоционального отношения к ней. А это предполагает наличие соответствующего мотивационно-ценностного компонента, чего достигают с помощью: осознания субъектом как положительной социально-психологической, так и экономической ситуации; усиления мотивов экономической деятельности; формирования потребностей в эффективной социально-экономической самореализации; осознания личностных и социально-психологических компонентов успешности экономической деятельности (как показателя соответствующей компетентности) осознания преимуществ психологии партнерских отношений; формирования мотивационно-ценностных характеристик субъектов.

Таким образом, экономическое поведение человека определяется восприятием, осмыслением и пониманием ситуации, в которой оказался человек, и восприятием себя в этой ситуации, то есть экономические поступки человека можно проанализировать, выделяя три взаимосвязанных компонента: когнитивного, аффективного, конатиний.

Для формирования поведенческого модуля характерным является создание мнимой экспериментальной ситуации, ограничение множественности возможных вариантов выбора предпринимательских перспектив, выстроенных в соответствии с личностными смыслами, когнитивными стилями, ценностно-мотивационными и поведенческими чертами субъектов.

3.5. Управление финансовым потенциалом предприятия в системы экономической безопасности

В формировании рыночной инфраструктуры национальной экономики, ведущее место в которой занимает железнодорожный транспорт, требуется анализ и оценка его экономического и технологического потенциала, эффективности, устойчивости, конкурентоспособности. Это требует разработки новых подходов к методологии и определению основных направлений оценки экономического состояния предприятий. Современное состояние предприятий характеризуется ухудшением материально-технической базы, резким увеличением затрат на энергоресурсы в себестоимости транспортной продукции, ухудшением финансовых показателей деятельности.

Для разработки путей и методов реформирования предприятий железнодорожного транспорта решающим является определение основных показателей и методов оценки реального состояния их хозяйственной деятельности с целью достижения такого их уровня, что создают условия финансово-экономической безопасности их деятельности.

В экономических исследованиях существуют различные подходы к анализу оценки состояния и путей реформирования предприятий железнодорожного транспорта. В научных публикациях исследованы отдельные проблемы реформирования железной дороги. Для их комплексного решения важно сделать оценку экономического состояния предприятия.

Железнодорожный транспорт, как неотъемлемая часть всей экономики государства, должен органично войти в рыночную экономику и обеспечивать устойчивое транспортное обслуживание предприятий национального хозяйства независимо от формы собственности, а также перевозки пассажиров. В условиях рыночных отношений железная дорога должна с достаточной экономической выгодой выполнять свои функции с тем, чтобы содержать в надлежащем порядке свою материально-техническую базу, проводить инвестиционную политику с широким использованием достижений научно-технического прогресса, а также социальную политику, которая гарантирует работникам условия для заинтересованной и материально высокообеспеченного труда.

Пора реформ – это длительный, серьезный, сложный по своему содержанию процесс. Суть этих реформ можно определить следующим образом: рыночные отношения, демонаполизация, акционирование, приватизация. Среди первоочередных задач для создания базиса реформ относятся: новые принципы организации и управления перевозочным процессом, совершенствования транспортной инфраструктуры, информатизации и связи и тому подобное. Первые научно-практические результаты подтвердили правильность направлений, выбранных в качестве первичных.

Для многих предприятий, на которых сегодня происходит реструктуризация, принципиально важные анализ финансовых потоков, поиск выгодных источников финансирования и инвестирования, обеспечение финансового равновесия дебиторской и кредиторской задолженности,

эффективная налоговая и учетная политика. Исходя из этого, стратегию управления финансовым потенциалом предприятия следует рассматривать как комплекс мероприятий по управлению финансовыми ресурсами предприятия с целью получения экономической выгоды и непрерывной жизнедеятельности предприятия.

Механизм формирования стратегии управления финансовым потенциалом предприятия можно разделить на ряд этапов:

1. Анализ и выделение приоритетов предприятия при формировании стратегии управления финансовым потенциалом.

2. Разработка конкретной цели базируются на:

- анализе и прогнозе финансово-экономического состояния внешней среды;

- анализе внутренней среды предприятия;

- выявлении сильных и слабых сторон, в частности, сильными сторонами являются: стабильный прирост объема продаж и прибыльности, дополнительный денежный поток; слабыми сторонами - снижение рентабельности, отрицательный денежный поток возможностей - улучшение структуры расходов; угрозы - потеря капитала, инвестированного в дочерние предприятия, признаки общеэкономической депрессии.

3. Адаптация к внешней среде.

4. Определение основных направлений формирования, накопления, распределения ресурсов и поиск новых источников финансирования.

5. Формирование элементов стратегии управления финансовым потенциалом (планирование и контроль за финансовыми потоками и ресурсами, организационно-правовое оформление, выбор финансовых инструментов, анализ и оценка финансовых рисков, формирование программы жизнедеятельности предприятия, налоговое планирование).

6. Разработка стратегии управления финансовым потенциалом в конкретных финансовых программных документах и стратегических планах.

7. Реализация стратегии управления финансовым потенциалом.

8. Анализ и контроль за стратегией управления финансовым потенциалом. Использование результатов анализа для конкретизации стратегических направлений развития предприятия.

Формирование стратегии управления финансовым потенциалом предприятия включает следующие составляющие:

- стратегическое и тактическое планирование;

- организационно-правовое оформление финансовых потоков;

- контроллинг в управлении финансово-экономической деятельностью;

- выбор эффективных финансовых инструментов;

- управления финансовыми рисками;

- налоговое планирование;

- использование инвестиционных решений;

- диагностика и прогнозирование финансового потенциала предприятия.

Все указанные выше элементы стратегии управления финансовым потенциалом предприятия определяют конкурентоспособность любого

предприятия. Достижение именно этой цели должно обеспечить в перспективе система управления предприятием.

По сути, стратегию управления финансовым потенциалом предприятия следует рассматривать как систему целей и действий на перспективу, основой создания и реализации которой является управление финансами, финансовыми ресурсами предприятия, то есть финансовый менеджмент. Эта система планами получения, накопления и распределения финансовых ресурсов.

Исходной позицией в разработке стратегии управления финансовым потенциалом предприятия является эффективное использование финансового рынка, главной функцией которого является обеспечение движения денежных потоков от одних владельцев к другим. В частности, необходимо активизировать систему вексельного обращения о взаимозачетах предприятий, развивать лизинговые отношения, внедрять факторинговые операции и тому подобное.

Реализация механизма определяет управления финансовым потенциалом предприятия при учете экономических рисков как стратегическое управление финансовым потенциалом предприятия при учете экономических рисков. Его действие зависит и от внешних факторов, влияющие на уровень риска: текущего состояния внешней экономической среды, определение степени опасности факторов, влияющих на финансовый потенциал, государственной макроэкономической политики и нормативно-правовой базы.

При формировании стратегического механизма управления финансовым потенциалом предприятия с учетом экономических рисков необходимо рассматривать и процесс стратегического планирования финансового потенциала как управленческую деятельность высшего руководства по определению, формирования и выявления перспектив дальнейшего развития финансовых ресурсов и возможностей предприятия, страхование и управление экономическими рисками, а также главные цели предприятия, с помощью которых и будут достигнуты поставленные задачи.

В процессе определения критериальной базы и разработки системы показателей оценки финансового потенциала предприятия необходимо учитывать два механизма его функционирования, что, по сути, являются противоположными сторонами единого целого и находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. На основе результатов исследования мы предлагаем комплекс целей при формировании финансового потенциала предприятий с учетом экономических рисков.

Сущность стратегического управления финансовым потенциалом заключается в том, что на предприятии, с одной стороны, формируется комплексная стратегия развития, а с другой - структура управления строится так, чтобы достичь поставленных финансовых целей, что приводит к созданию механизма реализации стратегии управления финансовым потенциалом предприятия при оценке экономических рисков и факторов влияния на предприятие. Одним из конечных результатов стратегического управления финансовым потенциалом предприятия является его конкурентоспособный финансовый потенциал, обеспечивающий устойчивое развитие и дальнейшие перспективы деятельности и предотвращения возникновения банкротства.

Система стратегического управления финансовым потенциалом предприятия при учете экономических рисков - это комплексная взаимосвязанная структура управления, направленная на разработку общих и долгосрочных стратегических финансовых задач предприятия, мероприятий по предотвращению риска, программ действий, ориентированных на перспективу, в пределах которых достигают главной цели предприятия - обеспечение прочного финансового потенциала предприятия.

Для исследуемого нами предприятия необходимо выявить взаимосвязь между финансовыми и стратегическими целями предприятий с минимизацией экономических рисков на их деятельность, недопущением возможного банкротства и недополучением доли прибыли. Предприятия должны стремиться к общему укреплению своего финансового потенциала путем роста составляющих финансового потенциала, оценивая влияние на них факторов риска: потенциала основных фондов, потенциала финансовых ресурсов, потенциала производства продукции и потенциала кредитных возможностей. Именно определены в исследовании четыре элемента финансового потенциала промышленных предприятий обеспечивают достижения желаемого уровня предприятия.

Принципиально важной при управлении финансовым потенциалом предприятия роль финансовых ресурсов, поскольку без них субъект не достигнет желаемой стратегической цели. В этом аспекте финансовые ресурсы составляют основу финансового потенциала предприятия, поскольку стратегическое значение их заключается, во-первых, в скрытых в них возможностях разработки оптимальной для субъекта стратегии (источник формирования); во-вторых, в принципиально возможном воздействии на окружающую среду предприятия (характер использования); в-третьих, в специфике стратегической постановки целей субъекта (направления действий). Механизм стратегического управления финансовым потенциалом предприятия при учете экономических рисков связан с постановкой целей предприятия и поддержанием отношений с окружающей средой, позволяет ему достигать своих финансовых задач, минимизировать экономический риск и соответствует его внутренним финансовым возможностям.

При формировании стратегии управления развитием предприятия необходимо применять как количественные, так и качественные подходы и методы. Необходимость сочетания количественных и качественных методов порождает проблему их ограниченного комбинирования в процессе построения стратегии.

Метод выравнивания для интегральной оценки финансового потенциала предприятия используют по правилу: чем ближе значение интегральной оценки к нулю, тем выше финансовый потенциал предприятия (Андреев В., (2009), с. 370).

Рассчитанное значение интегрального показателя финансового потенциала предприятия позволяет определить сравниваемого предприятия в совокупности предприятий определенной отрасли. С помощью метода выравнивания данных определяют уровень отклонения показателей отдельного предприятия от эталонного, у которого значение интегрального показателя финансового потенциала близко к нулю.

Математическое описание проведенных исследований выполняют на основе методов вариационной статистики с сочетанием со стандартными значениями входных показателей, используемых для оценки финансового потенциала предприятия. Это позволяет установить связь финансового потенциала результатам финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

3.6. Разработка экономико-информационной системы экономической безопасности

Для достижения успеха предприятиям нужна информация об их рынках, клиентах, конкурентах, производственных процессах, финансовых операциях. Специалистам, которые принимают решения, нужна постоянная, заблаговременная и содержательная информация, которая предоставляет им возможность реагировать на изменения в их бизнес-среде. Механизм, используемый предприятием для записи, фильтрации и подведения итогов этой информации, называется Системой Управления Информацией, или СУИ. Информация, освещенная в рамках этой работы, подводит итог опыта, относительно Системы Управления Информацией (СУИ), приобретенного украинскими компаниями, а также ключевые аспекты любой СУИ, и как они могут быть использованы для улучшения производственных процессов таких предприятий. Она также описывает средства СУИ, которые были разработаны для использования такими предприятиями.

Системы Управления Информацией являются очень важными, так как качество каждого управленческого решения зависит от руководства, которое обладает точным осведомлением и пониманием сложившейся ситуации и требует решительных действий. Для того, чтобы принять эффективное решение, руководителю необходимо эффективно, понятно и надежно представлять правдивую информацию. Это верно для всех решений, но чрезвычайно верно для сложных ситуаций, с которыми сталкивается большое количество украинских руководителей. Данный подход базируется на принципе, который считает, что качественные управленческие решения и действия могут быть приняты и внедрены только при условии своевременной доступности надежной и актуальной информации, хотя, предпосылкой качественного принятия решения есть постоянное обновление информации.

Эффективная информационная система должна удовлетворять обычные операционные потребности в информации, а также долгосрочные стратегические информационные потребности. Более того, информационные потребности меняются по мере того, как развиваются производственные требования и проходят технологические прогрессы. Отчеты управления, созданные типичной СУИ, как правило, содержат просмотр рентабельности компании, доходности ее отдельного продукта или группы продуктов, подробный обзор эксплуатационных расходов различных отделов, запланированной продажи, и информацию о доле на рынке. Чтобы сделать возможным сравнение и оценку деятельности, отчеты должны содержать информацию о предыдущих стадиях, а также прогнозируемые и бюджетные количественные данные. Общая цель всех СУИ заключается в снижении риска, затрат и задержек, гарантируя доступность правильной информации.

Многие предприятия Украины унаследовали некоторую форму отчетной системы еще с советских времен. Это, как правило, отчеты, которые удовлетворяют вынесенным законом требованиям (о налогах, в пенсионный фонд и других государственных органов), чем те, которые нужны для принятия управленческих решений. Отчетные системы советской эры направлены на предъявление чрезвычайно большого количества информации, но которая не часто может быть полезной и еще реже, когда вы можете ее получить вовремя и на постоянной основе. Таким образом, украинские руководители вынуждены принимать неосознанные, неправильные и неэффективные решения, просто потому, что они не имеют доступа к нужной им информации.

Системы Управления Информации должны полностью покрывать деятельности компании: от заготовки и производства до распространения и продажи. Только вы пересмотрели потребности и ресурсы, необходимые вашему предприятию, вам нужно быть в состоянии разработать Систему Управления, которая соответствует именно вашей среде. Ключевая особенность данных систем заключается в том, что они не являются единственными и могут быть применены в особых обстоятельствах конкретного дела.

Главным человеком, который будет использовать созданные СУИ отчеты, является генеральный директор предприятия. Руководители операционных отделов или отделов продаж также имеют желание получать постоянные обновления информации, хотя им потребуются некоторая другая информация, чем для генерального директора - более подробная и зависящая от степени их ответственности. Наконец, надлежащее корпоративное управление также требует от членов контрольного органа быть полностью информированными о постоянной деятельности. Контрольный орган, как правило, нуждается в информации в форме выводов для того, чтобы принимать взвешенные стратегические решения, чем навязывать операционный контроль.

Главным требованием эффективной Системы Управления Информацией является своевременность. Немного пользы от создания точной информации, когда вы уже ни на что не сможете повлиять, использовав ее. Гораздо больше пользы от отчетов, которые могут быть не несколько точными, но доставленными в срок. Об отчетах, как таковых, они должны быть сжатыми, понятными и легкими для чтения. Используя отчеты в целях, ради которой они были получены, важно убедиться, что расходы на их создание не превышают полученной в результате пользы.

Создание современной интегрированной системы может быть достигнутым одним из двух способов. Часто руководители, принимающие решения, полагают, что развитие полноценной новой системы, используя современную структурную систему, базу данных и инструменты на новой платформе, решит все их проблемы. В то время, как данный подход принимается, время, деньги и усилия, необходимые для его внедрения, требуют значительных ресурсов. Обычно, внедрение занимает от 1 до 3 лет, поэтому ожидания стратегической пользы может затянуться. Другой подход является прогрессивным и позволяет быстрого получения результата. Данный подход заключается в принятии системы накопления информации на базе

текущих операционных систем. Только выгоды начнут ощущаться, к платформе будут добавляться изменения.

Разрабатывая Систему Управления Информацией, важно понимать разницу между данными и информацией. Все отделы предприятия накапливают данные автоматически от списка клиентов к деталям об индивидуальных транзакции, затраты на сырье или на производственные расходы. Но до тех пор пока данные не будут понятно классифицированы или проанализированы и собраны в хранилище данных, их использование будет незначительным и в неопределенный формат. Анализируя, обрабатывая и структурируя данные в содержательный формат, мы создаем эффективное хранилище данных.

Руководство предприятия отвечает за принятие решений и поэтому должно быть движущей силой в разработке любой системы управления информацией. Для этого, в первую очередь надо определить, какая именно информация нужна, как часто и в какой форме следует ее представить. Каждый запланированный получатель отчета СУИ должен ответить на эти три вопроса. Вам нужно просмотреть их ответы и решить, какие ресурсы вам надо использовать для создания запланированных отчетов. Как уже отмечалось ранее, существует значительная разница между внутренним (руководство) и внешним (установленные законом) отчетностями. Часто в Украине регулярные отчеты подаются внешним пользователям, конечно, государственным органам. Такие отчеты являются обязательными, а за несвоевременную подачу компании подлежат штрафованию. Но такие установленные законом, или финансовые отчеты навязываются внешними органами и редко имеют административную ценность.

Эти средства очень ценные как таковые. Но опорным пунктом в прогрессивном подходе есть понимание того, как все части соответствуют друг другу в логически последовательном плане. Системы Управления Информацией должны обращаться ко всем уровням операций, планирования, контроля и принятия решений компании. Процесс отчетности начинается на операционном уровне и продвигается вверх до самого верха иерархии предприятия. Иными словами, данные накапливаются на операционном уровне, трансформируются в информацию, а затем представляются на стратегическом уровне. Очень важно, чтобы все эти системы и средства накопления информации взаимодействовали в гармоничной системе. Это не значит, что невозможно иметь доступ и использовать информацию на более низком от Генерального Директора и Контрольного органа уровне. Это возможно, и так должно быть.

Установив эффективную базу для сбора информации, важно дальше автоматизировать методологию для преобразования этой информации в возможно полезную. Для того, чтобы этого достичь, было разработано средство, которое может быть применено для информации, хранящаяся в хранилище данных. Применяя это средство, новый подход управления может быть представлен быстро и без больших затрат. Данное средство называется: Панель Главных указателей, которая дает доскональную оценку деятельности компании, заранее предупреждает о негативных направлениях и определяет компании в пределах ее промышленности

Панель главных указателей для каждого бизнеса отдельная, так как бизнес отличается друг от друга. Но принципы разработки средства главного указателя для бизнеса остаются одинаковыми. Главные указатели являются показателями качества деятельности отдела или организации в целом, и достижения ее стратегических целей. Только разработаны, они отслеживают реальную деятельность компании и поддерживают ее намерения.

Три основные функции, для которых следует установить системы управления информацией, - это планирование, бизнес-контроль и определение результатов. Информация, полученная из основных данных, используется для формулирования стратегии и постановки целей. Но, нужно принять во внимание порядок развития процесса; логическая стратегическая концепция не может быть разработана без необходимых для этого фактов. Эффективное планирование таким образом зависит от всех процессов, которые ему предшествуют, от сбора и анализа данных к формулированию стратегии, постановки маркетинговых и формулировки ценовой политики.

Это средство формирует главные структурные элементы успешной СУИ. Его использование позволяет руководству принимать обдуманные решения, основанные на современной информации и необходимый для принятия правильных решений.

РАЗДЕЛ 4

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

4.1. Исследовательская модель институциональной сущности человеческого капитала

Исследовательская институциональная модель развития человеческого капитала национальной экономики напрямую зависит от сложившейся институциональной системы данной страны и уровня ее экономического развития. Степень развития человеческого капитала всегда отражает состояние развития национальной экономики страны вообще, степенью развития институциональной системы и институционального содержания человеческого капитала.

Развитие человеческого капитала, в условиях обновления институциональной системы общества, вызывает потребность в исследовании его институциональной природы.

Институциональная теория стала базовой в решении ряда вопросов национальной экономики. В нынешних условиях трансформации традиционных институтов и институтов, формирование новой институциональной государства становится актуальным исследование институционального содержания человеческого капитала.

Необходимость определения институционального содержания человеческого капитала прежде всего вызвана существующими условиями формирования нового человеческого капитала Украины. Трансформация всей институциональной системы государства вызвала изменение содержания всех ее составляющих. Человеческий капитал при трактовке его как фактора экономического роста национальной экономики должен находиться в постоянном развитии. Но политическая ситуация в стране вызвала негативную динамику показателей, которые определяют развитие человеческого капитала национальной экономики.

Экономическая ситуация в Украине неоднозначна. С одной стороны – происходит снижение существующих условий функционирования человеческого капитала национальной экономики, о чем подчеркивают ведущие исследователи (Потенціал України, 2008).

Экономически активное население Украины за шесть лет (2010-2016 гг.) сократилось на 16,1%. Несколько меньше темп снижения занятого населения трудоспособного возраста – 11,2%. Население Украины на 01.01.2017 года Государственная служба статистика определяет как 42,6 млн. человек при том, что на 01.01.2000 года задекларировано - 49,4 млн. человек. Таким образом, наблюдается сокращение количества налогоплательщиков (Демографічний щорічник, (2017).

Темп роста среднемесячной заработной платы с 01.01.2014 года по 01.01.2017 года составил 1,5 раза. По официальной статистике, остается стабильно высокий уровень безработицы населения трудоспособного возраста - 10,0% в первом полугодии 2017 (Статистичний щорічник, 2016).

Таким образом, экономические условия формирования и функционирования человеческого капитала обусловлены нестабильностью

экономической ситуации в Украине, вызванной падением валового внутреннего продукта, ростом цен 2,2 раза при росте среднемесячной заработной платы только в 1,5 раза, инфляцией, а также имеющимся военно-политическим противостоянием. Экономика Украины характеризуется неустойчивостью и неопределенностью.

Функционирование человеческого капитала ограничено существующими нормами, правилами, подчиняется определенным законодательным актам, происходит в рамках определенных организаций и, таким образом, институционально ограничено.

Институциональная система Украины определяется сочетанием старых и попыткой создания новых институтов развития человеческого капитала. Происходит трансформация одних институтов в другие. Неэффективные неформальные институты вытесняются легитимными нормами, что трансформирует поведение экономических субъектов. Это способствует расширению институционального поля, достижению однородности институтов, синхронности их функционирования, институционализации механизмов взаимодействия бизнеса и государства (Ткач А., (2009).

Происходит импорт институтов. По утверждению исследователей, доверие к импортируемым из развитых стран рыночным институтам низкая. Использование данных институтов в Украине, которая имеет свои специфические особенности, способствует развитию масштабной теневой составляющей в экономике Украины (Ткач А., (2009).

Институциональное развитие связано с неопределенностью границ институционализации, что подразумевает неясные временные и пространственные границы, слабость законодательной базы, как основы формализации существующих и будущих институтов.

К существенным институциональным условиям функционирования человеческого капитала относится также отсутствие опыта существования определенных институтов в экономике страны, который бы дал основания для анализа и целесообразности их применения.

Человеческий капитал является воплощением в индивидууме способности приносить доход, сумма способностей, знаний, квалификации и навыков отдельного работника. Как и физический капитал, человеческий капитал способен накапливаться. Его нужно амортизировать с учетом, что на определенном жизненном этапе он прекратит свое существование или полностью или частично потеряет собственные качества (вследствие смертности, дисквалификации). Сектор образования является важным элементом институциональной системы, которая производит человеческий капитал в соотношении с определенной производительностью, долей времени образования от общего объема времени каждого индивидуума и средним уровнем человеческого капитала, который есть на данный момент. Человеческий капитал можно определить как обобщение составляющих человеческого капитала в производственном секторе, человеческого капитала в исследовательском секторе, человеческого капитала в секторе образования.

Для институциональной системы характерно сочетание и взаимосвязанное функционирование всех институтов и институций. Формирование человеческого капитала национальной экономики напрямую связано с такими институтами, как традиции и религия, обычаи и воспитание,

семья и идеология, менталитет и культура, формальные законы и систем наказания, система и уровень образования, профессиональная деятельность, мотивация. Опосредованное влияние на человеческий капитал оказывают такие базовые экономические институты как частная собственность, конкуренция, трансакционные издержки, контрактные отношения, рынок. В развитых странах определяющими институтами, формирующими ЛК считается совокупность социальных институтов - гражданское общество, национальные интересы, в которые интегрируются базовые экономические институты.

Институциональное содержание человеческого капитала формируется в настоящее время под влиянием ряда таких факторов, как миграция квалифицированных трудовых ресурсов, падение уровня квалификации рабочей силы, активное внедрение революционных технологий в производственной сфере и сфере услуг, прогнозируемая демографический кризис в стране, низкий уровень финансирования образования и системы охраны здоровья, снижение продолжительности жизни в стране, падение индексов образования и уровня жизни.

Для развития и эффективного функционирования человеческого капитала национальной экономики, все элементы и составляющие институциональной системы должны активно взаимодействовать. Необходимость активного взаимодействия институтов, механизмов реализации правил и норм указывал (Норт Д., (2000)). Именно интенсивность их взаимодействия объясняет революционное развитие экономик одних стран и затяжной постепенный путь отсталых стран. Инерционность институциональных характеристик тормозит сдвиги в экономике страны, и, как следствие, в развитии институционализации человеческого капитала национальной экономики.

Ядром институциональной модели развития человеческого капитала являются такие базовые институты, как (рис. 4.1).

Изменение ядра происходит только с изменением социально-экономической системы. Например, с переходом от феодальной к капиталистической социально-экономической системе изменения институциональной модели развития проявляются, прежде всего, в правах собственности, отношениях работника и собственника средств производства, отношениях между производителем и потребителем, во всем, что меняет сначала ядро экономической системы, а затем и ее оболочку.

К базовым институтам развития человеческого капитала можно отнести такие:

- Культура, традиции, религия;
- Система и уровень образования;
- Профессиональные навыки;
- Мотивация;
- Идеология, менталитет;
- Семья, воспитание;
- Право и система наказания,

Рис. 4.1. Институциональная модель развития человеческого капитала

Базовые экономические институты:

- Права собственности;
- Конкуренция;
- Трансакционные издержки;
- Контрактные отношения;
- Рынок.
- Современные определяющие институты развития ЧК:
- Социальные институты;
- Гражданское общество;
- Национальные интересы;
- Факторы, которые препятствуют развитию ЧК в Украине:
- Миграция;
- Падение уровня квалификации;
- Новые технологии;
- Демографический кризис.

Низкий уровень финансирования образования и системы охраны здоровья;

- Снижение продолжительности жизни;
- Падение индексов образования и уровня жизни
- Безработица;

– Низкий уровень ЗП и социальной защиты.

Изменения в оболочке обусловленные генезисом ядра модели развития ЧК и проявляют такие ее признаки, как купля-продажа рабочей силы на рынке (биржах) труда,

Изменения в оболочке происходят постоянно и они не обязательно связаны с изменениями в ядре. Формирование институциональной модели происходит из-за накопления постепенного изменения в оболочке, пока не сформирована критическая масса в базовых институтах, которая меняет институциональное ядро институциональной модели. Происходят революционный или революционный переворот в характере экономических отношений, обусловленный новыми правилами и нормами взаимодействия субъектов хозяйствования, которые рождаются в новых институциональных рамках.

Человеческий капитал ограничен в своих действиях институциональной структурой общества. Проблема - преодоление, нарушение этих институциональных ограничений, проявляется в оппортунизме.

Институциональная среда в институциональной теории рассматривается как совокупность основных социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения (Ткач А., (2007)). По определению эта категория связана с человеком и ограничивает рамки человеческого поведения.

Тесное взаимодействие составляющих институциональной среды не только определяет развитие и эффективное функционирование человеческого капитала национальной экономики, но и само ее существование обусловлено наличием институциональной среды. Институциональная среда по своей природе является естественным социальным образованием по примеру семьи в отличие от искусственного - например, предприятия.

Для национальной экономики страны влияние институциональной среды проявляется в качестве сформированного, под действием определенной институциональной системы, человеческого капитала и его фактической возможности производить валовой продукт и эффективно (или неэффективно) используется для управления человеческим капиталом.

Влияние человеческого капитала на среду неоднозначно. Это обусловлено особенностями человеческого капитала. Так как человеческого капитала неотделим от человека и благодаря человеку, он становится неповторимым на личностном уровне. На макро- и мезоуровне рассмотрение человеческого капитала также становится уникальным, как совокупность носителей капитала с неповторимыми свойствами. Отрицательной характеристикой человеческого капитала можно считать невозможность преемственности данного вида капитала. Исследователи отмечают способность человеческого капитала к развитию и накоплению (Гришнова Е., Азьмук Н., (2014)). Однако за стадией накопления неизбежно наступает стадия разрушения.

По определению Д. Норта, институционализация экономики (в целом) - это процесс становления формальных институтов, ограничивающих поведение экономических субъектов и.... соглашений, правил игры, стереотипов поведения, традиций (Норт Д., (2000)).

Основной фактор, на основании которого основывается человеческий капитал, - это человек с его способностями, навыками, умениями. Непредсказуемость поведения и действий человека, связанные, прежде всего, с ее психологией, вызывает значительные трудности в процессе институционализации человеческого капитала. Поэтому формирование новых и совершенствование существующих институтов, касающиеся человеческого капитала, всегда вызывает вопрос эффективности их применения. По мнению некоторых исследователей, только при наличии соответствующего комплекса институтов производственные возможности человека становятся капиталом (Долгополова И., (2001).

Под влиянием институционализации меняется объект воздействия - человеческий капитал. В свою очередь, следствием институционализации становится изменение и новое качество самих институтов, институтов, их взаимодействий, изменение институциональной среды. Трансформация и замена институциональной среды возможна эволюционным и революционным путями. Человеческий капитал в экономической системе выступает инициативным субъектом, который непосредственно может влиять на все экономические, политические, институциональные процессы. Поэтому институционализация среды грозит оппортунизмом со стороны человеческого капитала, без которого, как правило, не обходятся любые изменения. Поэтому пределы институционализации возможны, положительные или отрицательные последствия требуют еще глубинных исследований, так как речь идет о ценном ресурсе национальной экономики Украины - человеческом капитале. Анализа требуют степень развития институциональной среды и потребности в его дальнейшей институционализации.

4.2. Развитие институциональной системы человеческого капитала

Культивирование интегрального мышления в понимании трансформации новой экономики определяет необходимость пересмотра существующих теорий и практики развития человеческого капитала. Такой теоретический контекст, предложенный в докладе римского клуба полностью вписывается в институциональную парадигму человеческого капитала.

Становление современной концепции человеческого капитала связано с развитием постиндустриального информационного общества, экономики знаний, цифровой экономики, нейроэкономики. Экономический прогресс и общественное развитие зависят от интеллектуализации жизни населения (Про стан, 2008). А вложения в человеческий капитал в период рыночного развития экономики считаются новым инструментом для измерения социально-экономического прогресса государства и потенциала как благополучных стран, так и таких развивающихся странах (Реун I., (2015).

Большинство ученых рассматривают развитие человеческого капитала в рамках методологических традиций неоклассики: объясняют и оценивают экономические и внеэкономические явления и процессы, в частности, вопросы создания и использования человеческого капитала на основе принципа максимизации поведения индивидуумов. Вместе с тем, изменения в характере развития экономики, перемещение большинства занятых из сферы производства в сферу услуг, роботизация существенно меняют как

теоретические, так и практические взгляды на развитие человеческого капитала. Это требует выхода за пределы методологического индивидуализма неоклассического и других подобных подходов в исследованиях путей трансформации человеческого капитала.

Главную роль в анализе содержания и роли человеческого капитала в современной экономике может сыграть новая институциональная экономическая теория. Опираясь на достижения этой теории достоверно определить содержание институциональной парадигмы развития человеческого капитала во времена новой эпохи «Возрождения».

Формулировка гипотезы и обоснования перспектив развития институциональной парадигмы человеческого капитала как интеллектуальной составляющей новой экономики основывается на основе анализа исторического развития содержания человеческого капитала.

В рамках существующей методологии современная концепция развития человеческого капитала исходит из того, что первичной хозяйственной единицей признается домохозяйство, а не отдельный индивид. Она дала импульс развитию теории экономики семьи: домашнее хозяйство и потребительская деятельность стали выделяться в особый вид производства. В любом случае развитие человеческого капитала сводится, а иногда просто отождествляется с воспроизводством рабочей силы. С точки зрения классической экономической науки (начиная с Платона), воспроизводство рабочей силы - только фактор производства. В существующих теориях нет достойного места для современного понимания сущности человеческого капитала, как цели и содержания любой общественной деятельности. Содержание понятия сводится к тому, что это запас природных или приобретенных в результате инвестирования способностей, навыков, опыта, знаний, информационной культуры, мотивации и мобильности индивида, использование которых в экономической деятельности дает ему высокие доходы всем пользователям.

Одним из стимулирующих институтов формирования человеческого капитала есть правовые и внесудебные нормы, определяющие и защищающие права собственности человека.

Другим условием развития человеческого капитала является наличие множества связанных институтов. Например, таких как франшиза, то есть, набор благ, состоящий из прав пользования брендом, методов ведения бизнеса, товарного знака, технологий, предоставленных за плату и на основе взаимных обязательств и оформленных в соответствии с законом об охране интеллектуальной собственности.

Это обуславливает потребность в человеческом капитале с новейшими знаниями, навыками, умениями, то есть с более высокой конкурентоспособностью, что, в свою очередь, выдвигает новые требования к такой составляющей человеческого капитала, как образование (Ткач Т., (2017). Оптимальные инвестиции в человеческий капитал зависят от различных факторов, таких как состояние среды, в которой функционируют рынок капитала, уровень стабильности в экономике, политике. Когда политическая власть находится в неустойчивом положении, накопление человеческого капитала, вероятно, не будет оптимальным, поскольку

участники не могут взять на себя долгосрочные обязательства перед обществом, которое заслуживает доверия.

Если залогом экономического успеха эффективные институты (Доклад..., (2002), с. 7), то почему на этой основе не получил достаточного развития весь мир, а только его часть?

Д. Аджемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон обнаружили истоки роста человеческого капитала, которые зависят от внедрения институтов в колонизированных частях мира (Аджемоглу Д., (2016). Когда европейцы прибыли на территории, имели высокую плотность населения в существующих популяциях и богатые ресурсы, это затормозило развитие этих популяций. Причина: там были использованы неэффективные институты, которые позволяли европейцам облагать и извлекать арендную плату с населения. В то же время, территории с меньшей плотностью населения и более бедные подпали под действие тех институтов, которые способны были стимулировать европейскую миграцию. Эти институциональные различия сохранялись и приводили к изменению существующего положения. Следствием расширения власти англичан, которые заселили большую часть Северной Америки, а также поселились в некоторых частях Карибского бассейна стал тот факт, что бедные территории, такие как Северная Америка, стали богаче, а богатые места, например Карибский бассейн, застыли в своем развитии.

Европейские государства привнесли неэффективные институты в одни места и начали создавать эффективные в других. Это касается институтов, связанных с имущественными правами человека, учебных заведений и франшиз.

Исторически сложился целый ряд институтов труда и человеческого капитала. В их развитии наблюдаются такие наименее свободные, как рабство и подневольное состояние, трудовые договоры различных типов, включая ученичество, и, в конечном счете, бесплатная рабочая сила с соответствующими учебными заведениями.

Выработка человеческого капитала предполагает сохранение и передачу знаний, которые обеспечивают условия для экономического роста. Но такая передача не могла быть широкой и охватывать большие массы людей, пока не появились специальные институты в виде школ.

Знания передавались и продолжают передаваться и без формальной школьной системы. Сократ учил Платона, Платон - Аристотеля, частные репетиторы преподавали конфуцианскую классику сотням тысяч китайцев, чтобы они имели возможность участвовать в экзаменационной системе оценивания знаний, подмастерья учились навыкам своих мастеров; родители всегда учили своих детей. Но только в школах, где обучение человека начинается с детства, получение знаний охватывает широкий круг обывателей и приобретает системный характер.

Переход к массовому начальному образованию в большей части Европы начался ориентировочно в конце девятнадцатого века, но в Северной Америке произошел гораздо раньше. В Соединенных Штатах и Пруссии, ведущих странах в области образования, уровень начального образования к 1860 году составил около 70 процентов количества детей в возрасте от 5 до 14 лет (Gregory C., (2005). Соединенные Штаты сохранили свое лидерство и

опередили Германию в конце девятнадцатого столетия. Коэффициент начального образования превысил 90 процентов. Во Франции, Германии и Великобритании в начале двадцатого века уровень начального образования превысил 70 процентов.

Показатели основных изменений в образовании в Европе и Соединенных Штатах с 1840 по 1940 год надо использовать с определенной осторожностью. Школьные данные часто получают из всеобщих переписей населения, не учитывают количество месяцев, в течение которых дети посещают школу. Особенно, когда данные по школам базируются на административных записях. Во многих местах, где еще не существует средних школ, старшая молодежь посещает общие или начальные школы, в которых проводят обучение начальные классы. Поэтому численность может быть завышена детьми старшего возраста. Еще одна сложность заключается в том, что при сопоставлении между странами необходимо учитывать различные институциональные особенности стран, поскольку школы почти всегда являются частью государственного сектора.

Образовательное лидерство Соединенных Штатов в девятнадцатом веке продолжило значительный рост в двадцатом с началом «движения средней школы». Большинство богатых стран Европы в начале двадцатого века имели широкое начальное образование, но массовое образование на уровне средней школы и высшего образования отсутствовало.

Соединенные Штаты существенно увеличили численность молодежи, окончившей среднюю школу. В отличие от них, статистические данные по 13 странам, приведенные Организацией экономического сотрудничества и развития, показывают, что в середине 1950-х годов показатели зачисления в средние школы подростков в главных общеобразовательных школах были низкими во всей Европе. Многие страны Северной Европы имели технические программы для подростков. Но даже с их учетом численность учеников мала, что не соответствует широкому распространению системы среднего образования и, таким образом, не является основанием для распространения системы высшего образования (Goldin C., (2011)..

И, в конечном счете, Европа вошла вместе с Соединенными Штатами, в перечень стран с массовым образованием. А в последние десятилетия, опережала их с точки зрения как количества, так и качества среднего образования.

Двадцатый век стал веком человеческого капитала. Образование в Соединенных Штатах, как правило, имело открытый и снисходительный характер. Открытость позиционируется как допуск к обучению в школах всех детей. Открытость американских школ связана с тем фактом, что начиная с середины XIX века начальные и средние школы полностью публично финансируются.

Характерной чертой образования в США было то, что она не только академическая, но и имела также практическое направление. При этом еще и всем детям предоставляется возможность перейти на более высокий уровень, даже если финансовые ограничения препятствуют достижению этой цели.

Дискуссии об уровнях образования не решили основного вопроса о применении человеческого капитала. Встал вопрос целесообразности инвестирования в образование или обучение. Простая модель инвестиций в

человеческий капитал свидетельствует о том, что инвестиции более вероятны, когда доходность выше, а расходы ниже (возможно, ниже с экономией от масштаба, предоставляется школами), а ставка дисконтирования (возможно, функция родительского дохода и большей определенности) ниже. Но простая модель не учитывает несколько важных факторов, таких как место проведения обучения (школа, работа на дому) субъекты, которые обеспечивают обучение и оплачивают его, роль государства или коллективов в данных вопросах.

В тех случаях, когда технологические изменения носят быстрый характер и географическая мобильность высокая, в целом, гибкое образование является более ценным, чем специфическое образование для конкретной профессии или места, которая является относительно негибкой. Когда ситуация складывается наоборот, конкретная подготовка намного лучше. Америка имела значительную географическую мобильность и в течение некоторого времени большую технологическую динамику, чем Европа. Оба эти фактора сделали гибкое образование более ценным, а профессиональное и промышленное обучение менее ценными и привлекательными.

Почти во всех странах и в течение большинства исторических периодов образование предоставлялось государством и им финансировалась. Были случаи, когда частный сектор был более значительным, но государственная доля почти всегда постепенно увеличивалась.

Причин для роста участия правительства в образовании достаточно. Государство имеет разнообразные интересы в сфере образования, которые повышают спрос на школы и, в свою очередь, заставляют государство к субсидированию образования. Основным интересом государства заключается в том, что образование обеспечивает основу для создания общественных благ, в том числе наделяет граждан совокупностью общих ценностей. Государство также заинтересовано в исправлении рыночных сбоев в сфере школьного образования.

Демократические государства требуют грамотных граждан и образованных лидеров; недемократические правительства часто ограничивают образование. В государствах существует значительная потребность в образованных лицах, включая учителей, инженеров, военный персонал, духовный персонал и бюрократов. Образование создает положительные внешние факторы многих типов, таких, как снижение уровня преступности и улучшения здоровья. В местах с низкой плотностью населения школы часто являются естественными монополиями, а их государственное обеспечение и регулирование оправдано соображениями увеличения количества образованного населения, и за счет этого снижения цены обучения.

Еще одна причина участия государства в образовании заключается в том, что государство вынуждено контролировать процесс привлечения детей к обучению. Особенно это касается случаев, когда родители не осознают важности и необходимости обучения, или дети слишком близоруки.

Законы об обязательном школьном обучении и детский труд часто помогают достижению этих целей. Эти законы являются обязательными в

таких странах, как Великобритания и Ирландия, где государство финансирует школы и платит учителям за высококачественное широкое образование.

Поскольку образование не является чистым общественным благом и может быть приобретено в частном секторе, родители могут отказаться от государственной системы, даже, если они платят налоги, из которых финансируется образование. Родители с низким спросом на образование (или низким доходом) не будут голосовать за высокие затраты, а родители с высоким спросом на образование (или высоким доходом) также не способны голосовать за высокие затраты, поскольку, скорее всего, они откажутся от государственного образования и воспользуются частным образовательным сектором. Одно из решений состоит в том, чтобы иметь небольшие округа, которые будут лучше отвечать школьным расходам, родительским требованиям и предоставят более высокий уровень школьного образования. Одним из значительных достижений образования в США было создание большого числа небольших, финансово независимых округов.. Сегодня насчитывается около 16 000 в основном независимых школьных округов (Goldin C., (2011)).

Образование большинства стран продвинулось к массовости через три реформы, которые касаются трех частей школьного образования: начального, среднего и высшего. Точное число продолжительности каждой из этих частей и возраст, в котором молодежь делает каждый из переходов, не одинаковы между странами. Однако существует значительное однообразие, вероятно, оно связано с биологией развития ребенка.

Новые технологии повышают спрос на лучшие навыки. Технологии конца девятнадцатого и начала двадцатого веков увеличили спрос на рабочих, которые могли читать чертежи, знали немного об электричестве, были достаточно грамотными для того, чтобы печатать из книг и на скорую руку диктовали письма. Технический прогресс в течение всего прошлого века увеличил спрос на еще более развитый человеческий капитал.

Значительное увеличение темпов возвращения к образованию и профессиональной подготовки в Соединенных Штатах в течение последних нескольких десятилетий произошло главным образом потому, что предложение человеческого капитала не выросло в достаточной мере и спрос на навыки ускорился. Но, в последнее время предложение человеческого капитала вновь начало увеличиваться.

Человеческий капитал, воплощенный в рабочей силе, растет, но сильно изменился по содержанию, а требования к навыкам в экономике знаний усилились. Преимущества образования способствовали распространению человеческого капитала с точки зрения продолжительности образования. Однако в последние десятилетия эти характеристики, возможно, замедлили прогресс, особенно с точки зрения качества образования. Финансируемая государством образование в небольших, финансово независимых округах увеличивало продолжительность обучения, но привело к большим различиям в знаниях учащихся. Открытая и снисходительная система способствовала распространению образования в массы, но она часто имела недостаточно стандартов продвижения и выпуска даже на государственном уровне. Многие из этих недостатков первичных качеств в настоящее время пересматриваются государствами.

Тема человеческого капитала по своей сути является исторической. Исследование истории школьного образования во всем мире, особенно за пределами Европы и Северной Америки, все еще находится в зачаточном состоянии. Перечень вопросов и тем в изучении человеческого капитала и его эволюционной истории длинный.

Остается много вопросов, которые должны быть исторически исследованы. Почему правительства расширяют систему формального школьного образования и почему неформальная подготовка имеет более важное значение в определенных местах и в определенные периоды? Какая взаимосвязь между потребностями нижнего уровня школьного обучения и обеспечением высшего образования? Взаимодействие между образованием и здравоохранением, если, конечно, что в настоящее время более образованные люди имеют лучшее здоровье?

Формирование институциональной парадигмы развития человеческого капитала связано с развитием постиндустриального общества и экономики знаний. Поэтому данную концепцию можно отнести к новой экономике, развитие которой осуществляется при условии, что наемный работник уже не всегда отчуждается от отношений собственности: он сам становится владельцем «новых» экономических ресурсов - знаний, квалификации, опыта, информации. Концепцию человеческого капитала можно рассматривать в рамках методологических традиций неоклассики: объяснять и оценивать экономические и внеэкономические явления и процессы, в частности вопросы создания и использования человеческого капитала на основе принципа максимизации поведения индивидуумов.

Однако в рамках данной концепции, первичной хозяйственной единицей признавалось домохозяйство, а не отдельный индивид. Поэтому не случайно она дала импульс развитию теории экономики семьи: домашнее хозяйство и потребительская деятельность стали выделяться в особый вид производства. Около 30% времени наемных работников приходится на традиционный рабочее время, остальные 70% - расходуются в сфере досуга и потребления. В расчете по населению в целом 15% всего общественного времени отводится на традиционное рабочее время, остальное время тратится на воспроизводство рабочей силы. Данную сферу можно обозначить сферой общественного воспроизводства, анализ которой нашел свое отражение в рамках современной экономической социологии.

Определяющим фактором постиндустриального общества, а следовательно, основным элементом формирования человеческого капитала на новом этапе развития экономики признаются знания, умения, информация. В науке, это привело к появлению нового направления - экономики знаний (Ткач А., (2011)). О масштабах экономики знаний в развитых странах свидетельствует ряд показателей. В США в составе сферы услуг (доля которой в производстве валового национального продукта США с 60-х годов возросла с 50% до более чем 72%) 63% услуг могут быть отнесены к категории интеллектуальных, основой которых является распространение и использование информации (Статистичний щорічник, (2017)). Инвестиции в человеческий капитал в США в девяностые годы втрое превысили инвестиции в физический капитал, расходы на образование превысили половину

инвестиций в физический капитал, расходы на здравоохранение оказались еще выше.

Удельный вес инвестиций в человеческий капитал в общем объеме ВВП США, по некоторым оценкам, составляет более 15% ВВП, что превысило чистые валовые инвестиции частного капитала в производство. Коэффициент эффективности человеческого капитала в мире в 2016 году составил 0,3, в США - 1,2. Индекс качества человеческого капитала в США составлял 1,67, а в России - 0,31 (Корчагин Ю., (2017).

Переход к новой, постиндустриальной экономике характеризуется важнейшей долгосрочной тенденцией - прогрессом знаний и наращиванием сложности социально-экономической жизни, созданный мощными факторами информационных и компьютерных технологий и ведет к расширению глобального экономического пространства. Растущая сложность порождает различные социально-экономические, политические и технологические проблемы, которые усиливают противоречивость институционального развития человеческого капитала.

4.3. Институциональная структура человеческого капитала

Человеческий капитал является надежной основой, базой развития национальной экономики - социальной, экономической, политической. Именно от человеческого капитала зависит позиция государства как на всех видах мировых рынков (политической, экономической), так и уровень развития самой страны (Galabova L., (2013), Экономический прогресс и общественное развитие зависят от интеллектуализации жизни населения (Радёва М., 2017).

Концепция человеческого капитала уже давно используется но значение категории вообще неоднозначное или хорошо разбирается. Также остаются неопределенными составляющие человеческого капитала, его компоненты, базовые составляющие, на которых основывается человеческий капитал, благодаря которым он может расти и развиваться. Выделение базовых компонентов формирования человеческого капитала считаем стратегической основой для развития человеческого капитала и, в свою очередь, основанием для определения основных направлений инвестиций в человеческий капитал.

Определение компоненты человеческого капитала национальной экономики необходимо для разработки основных направлений инвестиций в человеческий капитал.

Изменение экономической ситуации в Украине становится все более неопределенной, и реструктуризация структур всех секторов национальной экономики будет иметь значительное влияние на сегмент труда в целом. Понятно, что в будущем в данном сегменте на всех уровнях (индивидуальном, коллективном, национальном) будет использоваться определенный человеческий капитал и вестись поиски дополнительного человеческого капитала. Несмотря на то, что в последнее время подчеркивается важность человеческого капитала, возникли новые проблемы в структуре экономического и практике трудовой жизни. Новые компоненты и составляющие человеческого капитала осуществляют новейшей специфическое влияние на его использование и требуют исследований.

Человеческий капитал трактуется как совокупность знаний, умений, опыта, навыков, образования. Качество, количество и степень компетенции человеческого капитала, объясняют различную способность их пользователей использовать материальные ресурсы, такие как деньги, технологии и производственное оборудование.

Большинство из описанных выше характеристик человеческого капитала изучались с целью развития знаний, новаторских способностей, навыков, образования для достижения успеха в бизнесе, отдельной личности, страны. Однако в быстро меняющейся деловой среде информация быстро устаревает, подчеркивая необходимость постоянного развития, карьерного роста, нового учения. Значение развития персональных взглядов и умственных способностей может быть оценен и усиленно в будущем по-новому, что также следует учитывать при организации и управлении человеческим капиталом (Schaffer L., (2011). Человеческий капитал выступает реальной возможностью достижения успеха.

Человеческий капитал имеет важное значение для организационной конкурентоспособности, определяется стратегией организации и, с другой стороны, через рынок (Juchnowicz M., (2004). Теория, базирующаяся на ресурсах, определяет, что человеческий капитал порождает важнейшие конкурентные преимущества, которые почти невозможно копировать, изменить или заменить другим человеческим капиталом. Некоторые исследователи в отличие утверждают, что человеческий капитал не обязательно гарантирует успех и не является критическим во всех ситуациях или во всех сферах деятельности. Развитие человеческого капитала может не сразу появляться в результате вложений в него, возможно, даже наоборот. Это может быть связано с тем, что исследования редко бывают достаточно длительными, чтобы проверить преимущества развития человеческого капитала в целом в полном объеме.

В последние десятилетия наблюдаются растущие темпы политических, экономических, социальных и технологических изменений, создается ряд экономических и технологических проблем в глобальных и национальных масштабах. Уменьшая эффективность, такие устаревшие источники конкурентных преимуществ, как дешевая земля и природные ресурсы, низкие затраты на экологию побуждают к поиску новых источников повышения конкурентоспособности национальной экономики.

В период преимущества физического труда в терминологии использовалась рабочая сила, однако позже содержание категории меняется. Ее называют человеческим капиталом или часто, как синоним, применяют понятие «человеческие ресурсы». Независимо от того, какое используется понятие - «человеческий капитал», «человеческие ресурсы» или «компетентность человека», имеется в виду преимущественно одно и то же - использование и развитие с целью достижения пользы как для конкретного работодателя, так и в целом для национальной экономики. Главным аргументом, доказывающим правильность развития исследований человеческого капитала является тезис, что именно человек с его интеллектуальным потенциалом наиболее ценный элемент среди экономических ресурсов. С этой точки зрения, человеческий капитал стал предметом пристального внимания теоретиков и практиков.

Экономическая наука на протяжении многих десятилетий уделяла пристальное внимание выявлению роли человеческого капитала в обеспечении эффективного функционирования экономической системы. Компетенции, по которым определяли человеческий капитал, охватывают, в основном, природный талант и способности, образование и знания, практический опыт и навыки, состояние здоровья и психофизическое состояние, положительные черты характера и человека как личности, представляет собой специфический капитал. Такой подход согласуется с тем положением, работодателей интересует, прежде всего, компетентность работников, благодаря которой они могут приносить пользу и удовлетворять экономические интересы.

Анализ рыночных процессов в современных системах дает основания утверждать, что экономическая целесообразность все в меньшей степени решается за счет ресурсов, определенных финансовых или материальных факторов. Решающее значение начинает приобретать способность использовать нематериальные ресурсы, то есть имеющийся человеческий (социальный, интеллектуальный) капитал. Все чаще и чаще в научной литературе отмечается, что человек в компании - это капитал, и его следует рассматривать в качестве инвестиции, гарантирует самую высокую доходность. То есть именно человеческий капитал составляет скрытый источник конкурентного преимущества.

Формирование теорий человеческого капитала связывают с трудами И. Фишера, но в некоторых трудах можно проследить и более ранние исследования человеческого капитала. В трудах В. Петти, Д. Николсона (Nicholson J., (1991) и других ученых было выделено ту часть капитала, которая в отличие от земли, зданий, машин содержится в людях. Они подчеркивали, что в XVIII веке «живой» капитал широко рассматривался во всех попытках оценки богатства определенного народа. Это создало предпосылки возникновения теорий исследования производственных сил человека в виде человеческого капитала.

Неоклассическая теория человеческого капитала окончательно сформировалась в 1950-1980-е годы. В этот период авторами значимых исследований понятие человеческого капитала считаются Г. Беккер, Д. Минцер и Т. Шульц (Schaffer L., (2011) (50-70 годы XX века), ставшие основателями основательной теории человеческого капитала. Если рассматривать теорию человеческого капитала в контексте концепции эндогенного роста, то понятие человеческого капитала связывают с такими именами как Р. Лукас, П. Ромер, Р. Солоу. В своих теориях ученые существенным образом изменили взгляд на человека. Понятие человеческого капитала связывают с человеком со своими способностями, квалификацией, мотивацией и здоровьем, воспринимается как основной источник успеха как предприятия в частности, так и всей экономики в целом. Таким образом, широко понятие человеческого капитала начали применять в экономической теории лишь во второй половине XX века. Так, например, Т. Шульц в 1981 году свою концепцию человеческого капитала объяснил следующим образом: «каждый человек обладает определенными способностями, которые могут быть врожденными или приобретенными. Приобретенные способности человека, которые имеют и могут быть обогащены с помощью

соответствующего инвестирования, мы будем считать человеческий капитал» (Schaffer L., (2011).

В 1999 году Н. Бонтис, Н. Драгонетти, К. Джакобсен, Г. Рус предложили более подробное определение: «Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации; коллективный интеллект, навыки и знания, которые придают организации ее уникальный характер. Человеческим фактором в организации является обучаемости, к инновационному развитию, обновления и творческой направленности, и которые, если их должным образом мотивировать, могут обеспечить долгосрочное выживание организации» (Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. (1999).

Многие из авторов утверждают, что человеческий капитал в значительной мере существует в виде довольно нестандартной формы, присутствует неявно в голове человека. Он является динамичным и зависит от контекста и условий, в которых находится человек. Такие характеристики человеческого капитала затрудняют определение, измерение и оценку человеческого капитала. Особенности человеческого капитала столь важны, насколько важна организационная эффективность - это гибкость и творческий потенциал работников, их способность получать и развивать знания и навыки со временем и мотивировать ответ на вызовы в различных контекстах.

Обзор современных интерпретаций понятия человеческого капитала указывает на разнообразие подходов к этой категории. В экономической литературе в определении человеческого капитала преобладает определение термина как набор особенностей демографических групп характеристик (структура, возраст, состояние здоровья) и навыков отдельных людей (Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. (1999). Кроме того, в процессе формирования человеческого капитала отмечается также определяющая роль знания, способности, здоровье людей. Его основой являются генетические особенности человека. Его улучшение возможно путем инвестиций, так называемых инвестиций в человека. Множество опубликованных определений понятия «человеческий капитал» имеет характер расплывчатый и неоднозначен. Также они меняются вместе с контекстом культуры, господствующей моды, парадигмами, метафорами, обычаями и языковыми практиками соответствующего автора.

Согласно исследованиям, проведенным шведской страховой компанией «скандия», человеческий капитал сочетает знания, навыки, инновационность и способности отдельных сотрудников для эффективного выполнения задач Edvinsson L., Malone M. (2001). Также к содержанию понятие включаются корпоративные ценности, организационная культура и философия организации. С этой точки зрения, человеческий капитал представляет собой комплементарную часть общего капитала предприятия, являются эффективными факторами для определения конкурентных преимуществ предприятия (Galabova L., (2013). В таком случае важны стоимость, уникальность, стабильность человеческого капитала, и который воспринимается как существенный источник эффективности предприятия.

Человеческий капитал не может быть собственностью компании, потому что он всегда сопровождает человека. Человеческий капитал считается трехмерным и включает в себя: компетентность в применении знаний и умений, мотивацию к использованию знаний и умений, интеллектуальные

возможности, которые рассматриваются как способность трансфера знаний между различными сферами, как потенциальную эффективность, инновационность, служащие для улучшения знаний и совершенствования предприятия, то есть возможностью использования и расширения знаний и навыков в практической деятельности (Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. (1999).

В польской научной литературе человеческий капитал - это активы предприятий, принадлежащих его работникам и определяются следующим образом:

- расходы предприятия на обучение и развитие умений своих членов (Schaffer L., (2011);

- есть источники знания, в своем аккумулированном виде выступают как инновации, и таким образом прямо способствует экономическому развитию (DobijaD., (2003);

- личные и социальные навыки, способность к накоплению опыта, знания, полученные в процессе обучения, а также любые другие навыки, направленные на улучшение взаимодействия любой организации с ее клиентами и другими заинтересованными сторонами (ŁukasiewiczG., (2001);

- своеобразный комплекс индивидуальных особенностей членов организации, в виде физических, психических, интеллектуальных и нравственных составляющих, которые формируются за склонности, таланты, знания, навыки, компетенции, внутреннюю мотивацию к профессиональной соответствия, ресурс здоровья или жизненной энергии, и обеспечивают функционирование и развитие членов организации (PutnamR. (1996).

Анализ современных аспектов, связанных с человеческим капиталом, дает основания полагать, что человеческим капиталом предприятия можем называть людей творческих специальностей с широкими квалификациями, связанных с организацией и ее миссией, которые умеют совместно работать (SajkiewiczA., (2000). В контексте этого определения, человеческий капитал является движущей силой развития организации, включает в себя огромные мотивационные возможности. Они раскрываются только тогда, когда осуществляется эффективное управление, с учетом миссии и стратегических целей (Juchnowicz M., (2004).

При определении и реализации стратегии предприятия человеческий капитал, в основном, формируется в двух направлениях. Во-первых, как стратегический капитал, обеспечивающий конкурентное преимущество на протяжении достаточно длительного времени; во-вторых, как операционный капитал, необходимый для воплощения текущих задач.

Помимо прочих составляющих, человеческий капитал также основывается на сосредоточении внимания на потребностях клиентов, на навыках тщательного анализа производственных процессов, на способности к развитию и внедрению инноваций (Ross J. (1997). Человеческий капитал олицетворен в людях, связанных с общественной работой на почве личных особых физических, психических, моральных знания и навыков. Вместе с тем, человеческий капитал включает интеллектуальный капитал, который выступает в виртуальном виде, сложном для копирования другими людьми. Существенной проблемой при этом выступает взаимосвязь человеческого капитала и организации, особенно тогда, когда работники связанные с

предприятием на свободных началах и партнерскими отношениями. Здесь возникает определенный парадокс, ведь то, на чем компания должна строить свое конкурентное преимущество не является ее собственностью.

Международные организации, занимающиеся измерением и сравнением на международном уровне накоплениями человеческого капитала, определяют его как «навыки, компетенции, знания, воплощенные в человеке, и которые необходимы предприятию в экономической деятельности» (Human Capital Investment, (1998).

Привлекает внимание качественный аспект человеческого фактора, поскольку качественное питание и здоровье отдельных сотрудников влияет на рост производственных возможностей сотрудников. Именно по этой причине инвестирования в человеческий капитал, конечно, связаны с расходами на здравоохранение.

В период бурного развития техники начиная с XVIII до начала XX в. произошло зарождение нового подхода к трактовке человеческого капитала, который можно назвать личностно-субъектным. Он объединяет его экономическое содержание с физическим наполнением. Согласно этому подходу, человек рассматривается вместе с его знаниями, навыками, компетенциями, что дает основания уделить достаточное внимание в экономической научной литературе управлению человеческим капиталом в контексте его составляющих. С этой точки зрения, для качества человеческого капитала особое значение имеют такие составляющие, как ясность ума работников, частота действий и способность своевременного реагирования, успехи человека в области, полная отдача в интересах дела, лучше использования социального потенциала, демонстрация новых идей, стремление сотрудников к выполнения задач на высоком уровне.

Но в основном это касается управления компетенциями человеческого капитала. Это стало причиной для динамичного развития направления управления компетенциями, который распространился с вступлением в новое тысячелетие.

Концепция управления компетенциями человеческого капитала была сформулирована в начале семидесятых годов XX века, когда один из классиков политэкономии Д. Макклеланд отметил, что лучшим предиктором успеха кандидата на работу является его компетенции и способности (McClelland D., (1973). При этом автор предложил рассматривать человека как часть национального капитала. И это в корне отличалось от прежнего подхода к определению ценности человека, который заключался в измерения интеллекта и знаний человека с помощью психометрических тестов.

Наиболее распространенными научными трактовками человеческого капитала является определение его с позиций формирования и реализации производственных способностей. Человек одновременно является и производителем и потребителем продукции, организатором экономической жизни, творцом реальности и потребителем. Такая методологическая установка по своей сущности, определяет человека не только как ресурс, позволяющий увеличивать экономический капитал, но также представляет ценность человека самого по себе.

В 2000 году Всемирный банк предложил человеческий капитал определять как составляющую социального капитала (Intellectual Capital

Report 2000. World Bank (2000). К социальному капиталу было отнесено институты, отношения и нормы, которые формируют качество и количество социального взаимодействия в обществе. «Социальный капитал является не просто суммой институтов, являющихся основой общества, - это клей, который удерживает их вместе» (Intellectual Capital Report, 2000. WorldBank (2000)). Социальный капитал состоит из полученных знаний и проявляется в сети взаимосвязей собственно самой организации, а также за ее пределами. Как видим, фундаментальные подходы к определению социального капитала и человеческого капитала совпадают по своим основным позициям. Кроме того, признается, что управление знаниями и использования знаний занимают центральное место в новой экономике, основанной на фундаментально новых организационных и технологических условиях (IntellectualCapitalReport 2000. WorldBank (2000)). Субъект человеческого капитала в экономике выступает как персонификация непосредственной труда и интеллектуальной деятельности.

Общим в зарубежной научной литературе является то, что многие авторы придерживаются мнения, что человеческим капиталом обладают люди, поэтому именно они самостоятельно решают, когда, как и где этот капитал будет применен, и каким образом будет способствовать достижению поставленной цели. Люди принимают решение о том, в какой мере они могут быть готовы привлекаться к выполнению своих ролей в организации, экономике, национальной экономике (подходы и отношение к способу выполнения работы и приложения усилий, способность к инновационной и продуктивной поведению). Статистические исследования показывают, что человеческий капитал в значительной степени способствует достижению успеха организации, а плохое управление им вызывает неудачи.

Определение компонент человеческого капитала национальной экономики обусловлено необходимостью развития человеческого капитала. Развитие всегда связано со значительными затратами, в том числе капитальными. Осуществление инвестиций целесообразно осуществлять целенаправленно по отдельным компонентам. В процессе инвестирования нужно определить наиболее эффективные компоненты вложений в человеческий капитал.

Безусловно, что психофизиологическое состояние становится базовой компонентой формирования человеческого капитала, а также его образования, развития. Определим эту компоненту как психологический капитал и физический капитал человека.

Усиление физического капитала человека требует, в первую очередь, определения уровня его состояния и перечня объективных статистических показателей. В их состав можно включить информацию о состоянии здравоохранения в государстве с целью использования ее при принятии решений об инвестициях в развитие человеческого капитала. Знание о причинах и состоянии болезни имеют важное значение для осуществления инвестиций в физический капитал в системе здравоохранения. Информация о действенности мер по охране здоровья необходима для государственных инвестиций в систему здравоохранения. Для усиления физического капитала человека в национальной экономике нужны статистические показатели о состоянии здравоохранения в государстве, которые можно использовать при принятии решений об инвестициях в развитие физического капитала. Для

обеспечения роста национальной экономики вложения в физический капитал становятся достаточно актуальными и необходимыми в обеспечении здорового состояния нации.

Самым качественным и самым показательным индикатором состояния здоровья, который существует в течение длительного времени и общераспространенный, смертность. В истории существует большое количество связанных с этим мероприятий в области здравоохранения.

Ряд второстепенных, но не менее важных показателей состояния физического капитала, состоит из следующих: высота и вес для взрослых и для детей во время экономического роста страны, вес младенца, индекс массы тела, хронические и инфекционные показатели заболеваемости. Приведенные индикаторы определяются исторически. Нужно заметить, что объективные прямые показатели качества жизни и физического капитала в целом еще отсутствуют.

Подчеркнем, что человеческий капитал национальной экономики олицетворяет собой запас производственных навыков, талантов, здоровья и опыта человека. В то же время здоровье носителей человеческого капитала является базовой составляющей. Поэтому развитие человеческого капитала национальной экономики невозможно без пристального внимания на всех уровнях до состояния охраны здоровья населения.

Социальный капитал считается основательным фактором успешной социальной интеграции и адаптации личности в социум. Социальный капитал - накопление, возникающее в результате общественных отношений. Необходимой базой его возникновения и существования является наличие общественного окружения, социальной среды. Он сочетает нормы взаимоотношений, социальные связи, навыки коллективных действий, базируется на человеческом доверии, толерантности и ответственности. Социальный капитал считается мощным двигателем общества, он в состоянии решать вопросы, неподъемные для государства и производить «социальные решения». Исходя из вышеприведенного, социальный капитал приобретает новый статус, новых полномочий и возможностей. Изменения в социальной жизни социума инициируют новое его качество, которое целесообразно определить как «социум-капитал».

В ведущих исследованиях уже не идет речь об индивидуальности. Все рассматривается на уровне аккумулированного капитала. Постоянно возникают новые формы общественной жизни. Личность может стать продуцентом новой конфигурации социума для других.

Работа в довольном социуме дает более плодотворные результаты, а также является лучшей работой для индивидуума с точки зрения благосостояния. Преимущества социум-капитала разнообразны: он усиливает инновации, человеческий капитал в целом, уменьшает оборачиваемость работников и положительно влияет на карьерный рост работников.

Высокий уровень социального капитала также поддерживает другие сферы человеческого капитала. Например, это способствует развитию знаний отдельных лиц и организаций путем создания возможностей для обмена навыками на рабочем месте. Социальный капитал также влияет на защищенность по охране труда. Что касается безопасности труда на производстве, то можно говорить о капитале безопасности, который можно

определить как часть человеческого капитала. Капитал безопасности включает, например, способность работников предусматривать и выявлять риски и угрозы, а также способность реагировать на чрезвычайные ситуации и действовать в них. Социальное обеспечение, связанное с безопасностью труда (например, взаимодействие с безопасностью, содействие и поддержка его на рабочем месте) помогает работникам делиться навыками, связанными с компетентностью на работе.

Поиск новых решений и идей часто требует взаимодействия с другими компонентами внешней или внутренней среды (Wang Z., (2014)). Значение социум-капитала специфически есть тем фактом, что на рабочем месте при наличии культуры настроенного сотрудничества индивидuum имеет возможность использовать сети и помогать коллегам при решении проблем и трудностей на работе. Обмен информацией между коллегами имеет важное значение для инноваций, то есть коммерциализации и творчества, в котором социум-капитал положительно влияет на производительность индивидуума. Чем больше работник имеет возможность использовать свои связи и социальную поддержку коллег по работе, тем больше у него отдача от работы. Благодаря согласованному сотрудничеству и взаимодействию, компетентность персонала, работающего в организации, развивается, создавая предпосылки для организационных инноваций. Социум-капитал также проявляется в отлаженной рабочей атмосфере важной для каждой отдельной личности.

В плоскости социального капитала формируется политический капитал. Он напрямую связан с потенциалом общества и выступает вместительной составляющей человеческого капитала. Политический капитал базируется на вере, признании и рассматривается как мера доверия, доброй воли, влияния политика в обществе. Политический капитал по своей природе считается достоянием, а не врожденным свойством личности, социума. Он обладает способностью к накоплению с возрастом, с опытом. Политический капитал формируется при взаимодействии государства и гражданского общества под влиянием политики

Высший уровень творческого, интеллектуального, культурного капиталов формирует креативный капитал. Креативный капитал базируется на качественном физическом капитале, использует уникальные возможности индивидуума, его способность к креативному мышлению, отличного от мнения других индивидуумов. Креативный капитал реализуется в виде инноваций, открытия, изобретения, ноу-хау, других продуктов интеллектуальной собственности. Основные черты, присущие креативным лицам, - это является производство особых идей, нетрадиционное мышление, любознательность, желание постоянного образования, стремление к обмену знаний, стремление к новым знаниям, осведомленность об инновациях.

Психологический капитал, ключевыми элементами которого являются настойчивость, прочность, устойчивость, уверенность в себе, оптимизм и надежда был признан самым необходимым для общественной жизни, для формирования человеческого капитала фактором. Психологический капитал признан ключевым фактором и играет центральную роль в индивидуальном успехе и благополучии личности, но он также играет определенную роль в работе организации и национальной экономике (Avey J. B. (2014)). Важными

характеристиками психологического капитала на сегодня является изменение способности, самопознание, навыки управления и умение себя вести.

Психологический капитал работника способствует личному благополучию благодаря энтузиазму, привязанности, позитивности и инициативности, но и одновременно и успеха деятельности организации. На практике на психологическом капитале основывается мотивация индивидуума к труду, к внедрению инноваций, к развитию уникальных возможностей человеческого капитала, новаторских способностей и многих другим составляющих человеческого капитала.

Индивидуальные ресурсы, особенно психологический капитал, связанные с тем, насколько хорошо индивидуум оценивает свою работу и насколько креативно работает на своей работе. Индивидуумы, которые имеют высокий психологический капитал, показывают высокую производительность, чем их коллеги с более низким психологическим капиталом. Решения и действия руководителей с высокой оценкой психологического капитала часто бывают более положительными, чем у руководителей, имеющих низкий уровень психологического капитала.

Весомость влияния психологического капитала на результаты деятельности на всех уровнях не удивляет. Высокий психологический капитал связан с положительными ожиданиями от предстоящего, в которых, как полагают, работа облегчает тяжелые и сложные ситуации (Newman A., (2014)). Перед лицом невзгод целесообразнее искать альтернативные способы достижения важных целей. В таком случае высокий уровень психологического капитала помогает четко определить новые задачи для индивидуума, имеет важное значение для работы работника (Paterson T., (2014)). Психологический капитал добавляет положительных эмоций, которые, в свою очередь, связаны с отношениями и навыками рабочей среды. Положительные эмоции также помогают сосредоточить внимание и сконцентрироваться на новых возможностях, предлагаемых окружающей средой.

Персональное отношение к труду, готовность к обучению, интерес к работе важны для эффективности экономики. Чем больше индивидуальный вклад человеческого капитала в национальную экономику, тем больший общественный эффект от вложений в него. Практическими исследованиями, отношение к работе, стремление учиться, рабочий энтузиазм важные факторы успеха, даже за профессионализм и компетентность (Golovkova L., (2017)). Чем больше вышеуказанные факторы, тем больше эффект от их использования и вложений в них. Вложения в человеческий капитал в период рыночного развития экономики считаются новым инструментом для измерения социально-экономического прогресса государства и потенциала как благополучных стран, так и таких развивающихся стран (Рекун I., (2015)).

Поэтому акцентирование на развитии именно психофизической составляющей человеческого капитала позволит национальной экономике получить дополнительные преимущества для роста. Сочетание психического и физического капиталов создает основу для устойчивой профессиональной деятельности и производительности труда, для управления человеческим капиталом, его развитием. Анализ зависимости роста человеческого капитала от его различных компонент является перспективным для дальнейших

исследований, так как проблемы современной рабочей жизни тесно связаны с психосоциальным благополучием в профессии.

На существенном психологическом и физическом капитале основывается образовательный капитал. Новый виток экономики - экономика знаний, обуславливает потребность в человеческом капитале с новейшими знаниями, навыками, умениями, то есть с более высокой конкурентоспособностью, что, в свою очередь, выдвигает новые требования к такой составляющей человеческого капитала как образование (Ткач Т., (2017)). Она имеет огромное влияние на рост человеческого капитала. Эффективность развития национальной экономики современного государства в значительной степени зависит от того, сколько средств она инвестировала в образование граждан. Среди основных форм вложений в человеческий капитал экономистами выделяются образование, подготовка и переподготовка на предприятии, повышение уровня знаний, приводит к увеличению объема образовательного капитала в составе человеческого капитала. Образование не теряет своего значения, но ее результаты являются непредсказуемыми и потому подлежат пересмотру основных подходов, планированию.

Такая составляющая человеческого капитала, как творческий капитал, выступает необходимым и неотъемлемым фактором научно-технического прогресса и научно-технической революции. Его составляющие - знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые, помимо других предпочтений, выступают основанием для реализации материальной составляющей человеческого капитала. То есть наличие значительного творческого капитала и его воплощения в жизнь, превращение в труде предусматривает его оплату, получение носителем творческого капитала вознаграждения. Творческий капитал - составляющая конкурентоспособности на всех уровнях. Кстати, творческий капитал еще мало исследован в Украине.

Неограниченность знаний, свободное информационное пространство, профессиональные навыки становятся инструментарием для создания интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал в отличие от творческого, образовательного, более формализован и стандартизирован, а, следовательно, институционализирован. В данном аспекте он отмечается в патентах, свидетельствах, в других документах, удостоверяющих права интеллектуальной собственности.

Основанием для высоконравственного развития человеческого капитала служит культурный капитал. Он олицетворяет собой приобретенные культурные знания, компетенции, базируется на образовательном и творческом капиталах, вносит спрямованоориентующий вектор в жизнедеятельность личности.

Развитие вышеуказанных компонентов человеческого капитала невозможно без наличия коммуникативного капитала, который выступает источником формирования психологических и социальных характеристик индивидуума. Коммуникативный капитал предполагает наличие у индивидуума языковых навыков, навыков общения и поведения в процессе коммуникации, определяется как способность к речевой активности. Коммуникативный капитал служит прочным конкурентным фактором как на

индивидуальном, так и на организационном уровнях и в рамках национальной экономики.

Основанный на всех без исключения компонентах человеческого капитала профессионализм формулируется в виде профессионального капитала. Составляющими профессионального капитала выступают профессиональные знания, навыки, умения, связи, реальные результаты профессиональной деятельности, профессиональный опыт, мотивация. Он необходим для выполнения профессиональных задач и обязанностей в процессе труда.

Гармоничное сочетание вышеуказанных компонентов человеческого капитала национальной экономики формирует элитный конкурентоспособный потенциал государства, способен производить высококачественный валовой национальный продукт.

Акцентирование на развитии определенных конкретных компонентов человеческого капитала позволит национальной экономике получить дополнительные преимущества для роста, поэтому является перспективным направлением исследования.

Нематериальные ресурсы, связанные с индивидуумом, человеческий капитал, определяются довольно сложно, поскольку зависит от опыта, культуры, образования, формируются под влиянием рабочих процессов, а также отношений и новаторских идей людей. Это заставляет обращать внимание на организационную культуру, а также на отношения и мотивации персонала. Новый, более самоинициативный, самостоятельный и более предпринимательский подход к работе может быть построен с устойчивым, мотивированным и искусным человеческим капиталом

Структура компонентов капитала (например, лидерство, практика надзора - контроль, практика развития персонала и управления) являются ресурсами, которые обеспечивают непрерывность конкурентных преимуществ человеческого капитала.

Человеческий капитал воплощает нематериальные, ресурсоемкие компоненты, способствующие его успешной реализации. Направления экономической мысли на продление срока применения человеческого капитала объясняется несколькими глубинными факторами.

Вопрос продолжительности использования и функционирования человеческого капитала напрямую связано с экономическими выгодами национальной экономики. Значительные вложения в его развитие потребует определенного срока окупаемости, который может достаточно точно подсчитать математическим путем. Вложения в человеческий капитал в период рыночного развития экономики считаются новым инструментом для измерения социально-экономического прогресса государства и потенциала как благополучных стран, так и таких развивающихся странах (Рекун И., (2015).

Цель увеличения продолжительности использования заключается также в том, чтобы отложить пенсионный возраст каждого носителя человеческого капитала и таким образом продолжить рабочую жизнь, карьеру. Срок использования человеческого капитала также отражается на рентабельности предприятия. По результатам деятельности предприятия возможно измерить производительность, рентабельность, инновационность и качество человеческого капитала. Эффективность отдельного носителя или группы

измеряется количеством или качеством работы. Современное содержание рабочей жизни определяет способность адаптировать человеческий капитал к работе и рыночным условиям и регулировать эти взаимоотношения.

В данном отношении человеческий капитал национальной экономики выступает как промултер способности к изменению человеческого капитала индивида.

Определение влияния компонентов человеческого капитала на продолжительность его использования в сферах национальной экономики рассматривает актуальные проблемы продолжительности использования человеческого капитала и стремится найти теоретическую основу для поиска практических возможностей его продления.

Продолжительность использования и функционирования человеческого капитала рассмотрены в разрезе использования отдельных наиболее влиятельных на срок продолжительности компонентов человеческого капитала национальной экономики: физиологического, психологического, образовательного, творческого, креативного, профессионального, социального капиталов.

Человеческий капитал связан с продолжительностью и целостностью рабочей карьеры многими различными способами довольно разнообразно. Последние годы в Украине продолжительность использования человеческого капитала возрастает, что связано как с неформальными, так и формальными факторами. В значительной степени данному процессу способствовало увеличение на законодательном уровне пенсионного возраста трудоспособного населения. Также формальным фактором служит возможность получения дополнительного дохода - работающий пенсионер к пенсии получает и заработную плату.

Пенсионеры всегда относились к уязвимым слоям населения, которые в период осложнения экономической ситуации в стране страдают в первую очередь. В этих условиях важную роль играет именно институциональное основание управления процессами обеспечения достаточного прожиточного уровня пенсионеров.

По данным Всемирного банка, Украина по темпам старения населения занимает в Европе первое место (Шкурко Д., (2008), с. 7). При сохранении существующих тенденций сокращения численности населения Украины до 2025 г., оно сократится на 20% от сегодняшнего уровня. Страны Восточной Европы и бывшего СССР сейчас преодолевают так называемый третий переходный период - период старения населения. Причем, прогнозируя развитие демографической ситуации к 2050 г., Украинские чиновники и Международный центр перспективных исследований доказывают, что население Украины уменьшится до 28,9 млн. чел. Человек, а доля лиц старше 60 лет составит 31%. Численность населения трудоспособного возраста к 2050 г. сократится почти вдвое: (Потенціал України та його реалізація., (2008), с. 3). Это повлияет на трудовой потенциал Украины, а также перспективы экономического роста.

Увеличение в структуре населения лиц пожилого возраста создает дополнительную нагрузку на государственный бюджет и пенсионные фонды. Перед государствами встает проблема реформирования систем пенсионного

обеспечения и здравоохранения. В пенсионной системе Украины на 10 плательщиков взносов приходится восемь пенсионеров.

Недостаточное внимание со стороны государства к решению вышеупомянутых вопросов может привести в будущем к разрушению всей системы пенсионного обеспечения, когда трудоспособное население не сможет обеспечивать расходы пенсионного фонда, составляют около 15% ВВП.

Достигнутый в Украине уровень пенсий нельзя считать достаточным. Средний размер пенсий составляет лишь 41% среднего уровня заработной платы. В случае приведения в соответствие темпов роста зарплаты и пенсий, бюджет Пенсионного фонда станет дефицитным.

По нашему мнению, именно государство должно стать гарантом обеспечения прав пенсионеров на получение достойной пенсии, в связи с чем становится крайне необходимым реформирование пенсионного законодательства и пенсионных институтов. Стратегия Украины относительно пожилых граждан должна быть сориентирована на усиление их правовой защиты, обеспечения достойного уровня жизни, содействие трудовой занятости.

В этих условиях особенно остро стоит проблема обеспечения достаточного жизненного уровня пенсионеров, реформирования пенсионного обеспечения. Выявление реальной ситуации в их положении, создание соответствующей законодательной базы и институтов, обеспечения и сохранения социального равенства для этих слоев населения является важной задачей на всех уровнях государственного управления.

Нагрузка на одного наемного работника (соотношение наемных работников и постоянного населения) по Украине составляло 2,2 и 2,1 человек из числа постоянного населения. Количество пенсионеров неуклонно растет вопреки сокращению наличного населения и наемных работников.

Но не все пенсионеры оставляют рабочее место при получении пенсии. Часть из них работает, чем пополняет государственный бюджет и социальные фонды и таким образом компенсирует расходы государства на пенсионное обеспечение.

Украинские пенсионеры склонны морально и вынуждены материально к увеличению своей трудовой деятельности после наступления пенсионного возраста. В Украине более 20% лиц 60-70-летнего возраста работают. Именно поэтому государственные и пенсионные институты должны принимать меры, которые помогут пожилым гражданам остаться социально востребованными, активными и полезными.

Если до 2008 г.. наблюдалась положительная тенденция к увеличению количества работающих пенсионеров, то в 2008г. этот показатель сократился на 3%, что обусловлено, прежде всего, сокращением и распространенным увольнением пенсионеров в связи с свертыванием производства на предприятиях.

Мировой финансовый кризис отразится на структуре занятости. По прогнозам, доля работников сферы материального производства значительно превысит количество работающих в других отраслях экономики. Среди специалистов рабочих профессий наиболее актуальными будут фрезеровщики, литейщики, столяры, швеи, токари, каменщики,

электромонтеры. В зону риска могут попасть специалисты по недвижимости и банкирскому делу, фондовые аналитики, работники строительных и торговых фирм (Висококваліфіковані працівники залишаться затребуваними., (2008), с. 3).

62% лиц предпенсионного возраста является экономически активными. Среди пенсионеров 60-70 летнего возраста работало 20,2% человек. Этот показатель сокращается, что связано, в первую очередь, с сокращением персонала на предприятиях и увеличением количества безработных. Эксперты прогнозируют, что безработица, в первую очередь, займет строителей, металлургов, химиков, сначала - с низким квалификационным уровнем, а также лиц пенсионного и предпенсионного возраста, затем - и кадры (Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G. (1999), с. 2).

Проведенный анализ показал, что 30,4% лиц являются пенсионерами. Количество пенсионеров в Украине постоянно растет вопреки сокращению наличного населения и наемных работников, что свидетельствует о старении населения.

Так, в 1990г. На 1000 трудоспособных работников приходилось 498 пенсионеров, а уже в 2008 г. - 653 человека. Если до 2008 г. Наблюдалась положительная тенденция к увеличению количества работающих пенсионеров, то с 2008 г. - спад, обусловленный, прежде всего, сокращением и распространенным увольнением пенсионеров в связи с свертыванием производства на предприятиях области.

Таким образом, пенсионеры относятся к наиболее уязвимым слоям населения, страдающим в первую очередь при экономических изменениях в стране. Поэтому для реформирования пенсионного обеспечения в Украине нужно обеспечить:

- активные усилия по привлечению к труду населения (для увеличения пенсионных взносов)
- развитие конкурентоспособности товаропроизводителей на внутреннем и международном рынках;
- детенизации доходов граждан;
- развитие сотрудничества Украины с международными институтами (ВТО, МОТ, Всемирным банком);
- введение в действие мер, направленных на смягчение ситуации на рынке труда;
- со стороны правительства - перераспределение средств социальных фондов между фондами с целью направления их на поддержку безработных и пенсионеров;
- законодательную базу для заблаговременного выхода на пенсию до достижения лицом пенсионного возраста;
- поощрение лиц пенсионного возраста к ведению предпринимательской деятельности;
- уменьшение отчислений в пенсионный фонд из лиц пенсионного возраста - с целью стимулирования работодателей к привлечению к труду пенсионеров;
- разработку механизма зависимости размера пенсий от количества уплаченных взносов.
- индивидуализацию размеров взносов

Реформирование должно предусматривать прежде всего законодательное урегулирование вопросов обеспечения достаточного прожиточного уровня пенсионеров с совершенствованием институтов труда и пенсионного обеспечения.

К неформальным факторам отнесем возможность чувствовать себя социально востребованными.

Отправной точкой для продления функционирования и использования человеческого капитала служит физиологический капитал. Именно от уровня его наличия зависит весомость всех других составляющих человеческого капитала. Процесс удлинения строится на предположении, что профессиональные способности и здоровье индивида является фундаментальным основанием для человеческого капитала. Здоровье предоставляет больше возможностей для приобретения как образования, так и опыта работы, а также способствует успехам в учебе, труде. Для работодателя сохранения работоспособности работников является важной предпосылкой для того, чтобы инвестиции в человеческий капитал были выгодными. Наличие болезней и ранний выход на пенсию вызывают временную или постоянную потерю человеческого капитала и ослабляют производительность его развития. Продление срока использования человеческого капитала создается рабочей способностью людей работать, безопасной и здоровой работой, мерами по безопасности труда, эргономичными мерами. Однако важно отметить, что основу для продления использования человеческого капитала создает сама работа - ее содержательность. Особенно гибкие рабочие процессы, возможности лидерства и влияния на собственную работу создают устойчивую и необходимую основу и основания для ее продолжения.

Такая неотъемлемая компонента человеческого капитала как социальный капитал при недостаточном развитии, низком уровне негативно влияет на здоровье и благополучие работников. Пробелы в социальном капитале, например, неудобная без доверия атмосфера, отсутствие поддержки со стороны других работников, преследования, давление, повышают риск развития психических проблем со здоровьем, таким как депрессия (Lahelma E., (2012); Lallukka T., (2012), что, в свою очередь, сокращает работоспособный срок.

Зато высокий социальный капитал, такой как благоприятная рабочая атмосфера, взаимное уважение рабочего сообщества, демонстрирует повышение благосостояния работников, уменьшение и сокращение отпусков по болезни (Hinkka K., (2013). Положительные взаимоотношения и взаимодействия в рабочей среде, их высокое качество отражаются в дружбе между работниками, становится еще одним неформальным фактором продления функционирования человеческого капитала. Налаженные связи с внешними клиентами, отношения с партнерами играют положительную роль в процессе удлинения.

Социальный капитал в контексте человеческого капитала актуален с точки зрения развития рабочей карьеры. Во-первых, социальный капитал создает условия для продолжения работы персонала. Во-вторых, когда работники получают социальную поддержку и поощрение на рабочем месте, что является ценным методом управления, они, как правило, более позитивно

относятся к продолжению своей работы. Особенно, если работа количественно или психологически изнурительная, необходима поддержка руководителя и обсуждение с ним проблем, связанных с работой. Без социальной поддержки руководителей и коллег, работники чаще выходят на пенсию раньше. В-третьих, целесообразно говорить о снижении социального капитала среди 41-50-летних и старше 50-ти лет работников, что заставляет их прекращать работу.

С точки зрения человеческого капитала, проблемами создания и эксплуатации социального капитала становятся высокая текучесть работников, периодический переход их из одной работы на другую и на различные рабочие должности, временный работников, скорость темпов изменения рабочих мест, неопределенность и временный характер рабочих мест и структур. Большое количество постоянно работающих на одном рабочем месте много лет не способствует развитию новых идей, креативности, желанию изменений. Отсутствие мотивов к формированию настроенного рабочей среды, который является центром социального капитала, особенно актуально для временных работников, которые часто имеют незначительный доступ к рабочему социума, где они работают, из-за ограниченности их трудовых отношений.

Такие составляющие социального капитала, как социальная поддержка и передовая практика управления, влияют на продление срока работы на рабочем месте. Опыт работы, в свою очередь, связан с благосостоянием работников и работоспособностью. Социальная поддержка, уважение, чувство собственной нужности стимулирует работников старшего возраста к увеличению сроков труда. Чем больше сотрудники чувствуют достаточность работы, тем меньше они хотят выйти на пенсию до официального пенсионного возраста, и тем больше заботятся продолжением работы после наступления пенсионного возраста.

Умение работать и профессиональные навыки, уровень мастерства, потенциал развития собственной карьеры, способность к продуцированию ноу-хау - составляющие профессионального, творческого капиталов - являются необходимыми предпосылками для продления функционирования человеческого капитала. Высокое мастерство, компетентность придают чувство удовлетворенности работой. Профессионализм предотвращает нарушение благополучия, помогает работать в непредвиденных и сложных ситуациях соответствующим образом

Образовательный капитал - важная составляющая для увеличения продолжительности использования человеческого капитала. Согласно некоторым теоретическими моделями, знания есть даже элементом благополучия на работе (Ткач Т., (2017). В науке пристальное внимание к данному вопросу привела к появлению нового направления - экономики знаний (Ткач А.,(2013). Развитие образования, компетенции также касается мотивации работы и приверженности корпоративного духа организации.

Уровень образования объясняет участие в процессе труда людей трудоспособного возраста. 90% лиц с высшим образованием задействованы в сфере занятости, тогда как среди лиц с базовым образованием этот показатель составляет лишь 65%.

Исследования показали важность образования и обучения на работе для продолжения карьеры. Для лиц 40-49-летнего возраста это возможности развить свои профессиональные навыки, для лиц в возрасте старше 50 лет это возможности для участия в процессе труда, побуждающих их продолжать свою работу (Hellemans C., (2013).. Возможности развития и самозанятости в старших возрастных группах существенно снижают фактический пенсионный возраст.

На сегодняшний день устоявшегося высшего образования часто недостаточно для работы на рынке труда, так как постоянная смена в рабочей среде требует такой составляющей, как наличие креативного капитала, например, способности воспринимать новизну и продуцировать новые идеи. Желание постоянно учиться новым и индивидуальным знаниям и навыкам (т.е. навыкам, которые могут быть использованы в нескольких работах или задачах) способствует успеху (Schaffer L., (2011)). Значение такого человеческого капитала для трудовой жизни индивида может быть актуальным в будущем. Саморазвитие и содержательность обучения зависят от индивида. Но установки и возможности для образования и обучения на рабочем месте может предоставить работодатель. Вышеприведенные аспекты развития собственных профессиональных навыков обеспечивают защиту работников на рынке труда, а национальную экономику - стабильным человеческим капиталом.

Исследование психологического капитала и благосостояния на работе свидетельствует о связи психологического капитала с умственным благосостоянием работников. Психологический капитал - уверенность в себе, надежды, реалистичный оптимизм и настойчивость, положительно влияет на удовлетворенность работой, удлинение общих сроков труда. Хороший психологический капитал также способствует поддержанию человеческого капитала при безработице, что, в свою очередь, увеличивает ресурсы личности для того, чтобы стремиться найти работу.

Психологический капитал положительно связан с верой работника в свою способность к трудоустройству. Когда человек верит в собственные возможности трудоустройства, она активно стремится найти новую работу. Работники, которые верят в возможность собственной занятости, становятся более энергичными и более удовлетворенными работой, чем те, кто не верит в получение результата. Чем больше индивид верит в собственную способность получить, тем меньше чувствуется неопределенность работы.

Занятость связана с меньшим истощением и психологическим синдромом как в условиях постоянного, так и сезонного трудоустройства. Трудовое загруженность, режим труда снижают чувство незащищенности и, как следствие, истощение, но, с другой стороны, неудовлетворенность работой приводит к снижению возможностей для трудоустройства и вызывает беспомощность.

4.4. Инвестиции в человеческий капитал как основа развития национальной экономики

Европейский вектор развития Украины, попытки государства обеспечить достойный уровень жизни в своей стране предусматривают обеспечение роста национальной экономики. Стабильный рост зависит от системного

построения и взаимодействия экономических рычагов и факторов. По Конституции Украины, человек провозглашен высшей социальной ценностью. Пристальное внимание к жизни каждой отдельной личности обеспечивает государству положительный имидж, а ее население не только с надеждой смотрит на будущее, но и с удовольствием живет в родной стране, со своей стороны обеспечивая функционирование национальной экономики путем вложений собственного человеческого капитала.

Многие исследователи признают, что современным действенным инструментом, среди других факторов общественного производства, становится человеческий капитал (Брюховецька Н., (2015); Макенова Г., (2015), Радєва М., (2014); Юхновський І., (2011). Жесткая борьба в развитом конкурентной среде требует повышения качества человеческого капитала, который позиционируется на рынке производителей товаров и услуг. Стремительное постиндустриальное развитие общества требует более высокий уровень жизни людей, которые, в свою очередь, хотят получать товары, услуги, работы соответствующего содержания. Естественно, что в этих условиях, производитель вынужден привлечь такие ресурсы, которые смогут создать ему нужные товары, услуги, работы.

При этом каждый процесс, направленный на выработку конкурентоспособных товаров, услуг, работ требует вложений. Наиболее актуальные и эффективные вложения в человеческий капитал.

Целесообразность и необходимость существенных вложений в человеческий капитал для обеспечения роста национальной экономики определяет целесообразность вложений в человеческий капитал.

Отсутствие положительных политических сдвигов во внешней ситуации, нарастания и спады внутренних конфликтов, неоднозначные процессы демократизации украинского общества, потеря экономических связей и стратегических партнеров, направления государственного бюджета на военные цели, требования от зарубежных финансовых партнеров, ряд других факторов - все это не способствует экономическому развитию государства. Среди глубинных причин экономического спада называют также завышенные надежды украинского правительства на стихийное регулирование рынка (по принципу невидимой руки А. Смита).

Для обеспечения подъема национальной экономики нужен поиск целесообразных направлений развития, которые станут основой благополучия. Каждая страна определяет приоритетность расходов, вложений и рассчитывает эффект от них. Среди существующих сценариев развития Украины, ряд исследователей определяют как эффективное развитие через вложения в человеческий капитал (Промисловість України..., (2017), Брюховецька Н., (2015) Макенова Г., (2015).

Такая весомая роль человеческого капитала на национальном уровне вызвала повышение требований к человеческому капиталу. Профессиональные знания и навыки, исполнительность, инициативность и коммуникабельность, наличие умений практического решения проблем, использование технических средств, доступ к информации, интеллектуальный потенциал, креативность - это далеко не весь перечень личностных качеств человеческого капитала, требует современность. В условиях экономики

знаний важной характеристикой человеческого капитала становится умение применять свои знания и широкий кругозор во время выполнения работы.

Вышеназванные аспекты вызывают потребность в подготовке конкурентоспособного на рынке труда человеческого капитала, что требует определенных вложений. Последнее дает эффект не только для национальной экономики. Перспективность вложений в человеческий капитал дает возможность обеспечить повышение его конкурентоспособности в будущем и, как следствие, - более высокую его стоимость, что, в свою очередь, обеспечивает рост благосостояния конкретного лица, населения.

Вложения в человеческий капитал в период рыночного развития экономики считаются новым инструментом для измерения социально-экономического прогресса государства и потенциала как благополучных стран, так и развивающихся (Макенова Г., (2015), Ткач А., (2012); Радєва М. М. (2017). Вложения в человеческий капитал направлены на формирование и развитие его возможностей. При этом считается, что человеческий капитал является важной формой конечных капиталовложений общества, уровень его развития определяет динамику и уровень жизни не только страны, но и мирового сообщества в целом (Сухих В., (2010).

Г. Беккер описал человеческий капитал как определенный запас знаний, навыков, мотиваций (Becker Gary S. Human Capital., (1964). Сначала врожденный разнообразный запас знаний, навыков, способностей, мотиваций стал основанием для развития конкурентных отношений между носителями человеческого капитала. Такое явление дало им определенных конкурентных преимуществ и обеспечило определенный уровень конкурентоспособности. Развитие конкурентоспособности человеческого капитала является ключевым фактором не только для национального роста экономики, но и глобального.

Вложения в человеческий капитал осуществляются на трех уровнях - микроуровне (непосредственным носителем человеческого капитала, предприятием, которое обладает человеческим капиталом) макроуровне (страной); мегауровне (группами стран, объединениями, фондами, союзами, союзами, мегакомпаниями и глобальными мировыми корпорациями). Не учитывать важность наличия различных уровней вложений невозможно, так как для развития национальной экономики важно определенное сочетание, соотношение, софинансирование вложений на разных уровнях. Оно определяет объем вложений в человеческий капитал государства с учетом доли других инвесторов.

С позиций материальности вложений в человеческий капитал исследователи рассматривают материальные затраты, физические затраты, морально-психологические со стороны субъекта действия (внешнего) на объект воздействия (человеческий капитал). По мнению автора, в данном распределении важно выделить временные затраты. Таким образом, все вложения или не в полном объеме требуют материальных затрат. Могут быть расходы физические (здоровый образ жизни, спорт), эмоциональные (здоровый образ жизни, занятия искусством), психологические, то есть нематериальные затраты, которые требуют вложений других ресурсов.

Инвестор в человеческий капитал может быть как внешний (семья, предприятие, муниципалитет, государство, международные фонды), так и сам носитель человеческого капитала. Величина вложений в человеческий

капитал зависит от ряда факторов. В их совокупности можно выделить объективные (возраст, пол, внешний вид, антропометрические данные, состояние здоровья) и субъективные (например, психологические). Вложения в человеческий капитал - в части материальных затрат, выраженных в денежном эквиваленте - широко используются в методиках оценки человеческого капитала (Becker Gary S. Human Capital., (1964).

В качестве составляющих человеческого капитала исследователи выделяют:

- знания, здоровье, навыки, опыт (Becker Gary S., Human Capital., (1964);
- врожденные и приобретенные способности и качества (Schultz T., (1971);
- знание, производительные способности, здоровье, мотивация, мобильность (Lahelma E., (2012);
- здоровье, знания, навыки, способности, мотивации [Грішнова О., (2001);
- знания, умения, навыки, внешность, здоровье, образование, профессиональную подготовку, практический опыт, профессию, квалификацию (Про стан..., (2008);
- здоровье, продолжительность жизни, трудовая активность, наличие образованности, современных знаний, умений и навыков, способностей к переобучению, адаптации к изменениям, мобильности (Семикіна А., (2014).

В исследованиях человеческого капитала специалисты сходятся во самых важных составляющих человеческого капитала - воспитание, образование, здоровье, знания, развитие предпринимчивости, культуры, этики, занятия искусствами. Среди них базисными определяют воспитание и образование.

Повышение инвестиционной активности бизнеса путем капиталовложений в новые технологии и оборудование обуславливает потребность в человеческом капитале с новейшими знаниями, навыками, умениями, то есть с более высокой конкурентоспособностью. Это, в свою очередь, выдвигает новые требования к такой составляющей человеческого капитала, как образование (Ткач Т., (2012); (Гришнова Е., Азьмук Н., (2014).

Анализ расходов сводного бюджета Украины свидетельствует, что традиционно расходы косвенно можно отнести как вложения государства на развитие человеческого капитала в стране, составляют 60-64% общих расходов бюджета в 2010-2014 годах. Лишь в 2015 и 2016 годах они сократились до 56 и 57% соответственно за счет увеличения расходов на оборону, общественный порядок, безопасность и судебную власть. В составе расходов, косвенно можно отнести как вложения государства на развитие человеческого капитала в стране, рассмотрены расходы бюджета Украины на духовное и физическое развитие, расходы на здравоохранение, расходы на образование, социальную защиту и социальное обеспечение населения. Так, расходы бюджета Украины на духовное и физическое развитие составляют от 2 до 3% в структуре общих расходов в течение 2010-2015 годов. Здравоохранение финансируется в государственном бюджете Украины на уровне 11% от общих расходов. На образование государство тратит 19-20% бюджета. В 2015-2016 году наблюдается процентное снижение данных

расходов - до 17 и 15% соответственно. Весомую часть в общих расходах бюджета Украины занимают расходы на социальную защиту и социальное обеспечение населения - традиционно это 28%. В 2016 году показатель достиг уровня 31%. Значительных сдвигов в процентной структуре расходов, косвенно можно отнести как вложения государства на развитие человеческого капитала в стране не наблюдается, тогда как в денежном выражении они растут по всем статьям расходов бюджета в соответствии с ростом общей суммы расходов.

Поддержка и развитие составляющих человеческого капитала требует значительных вложений в здоровье, образование, условия жизни улучшения условий труда (Макенова Г., (2015).

Перечень составляющих человеческого капитала, которые выделяют исследователи и который вышеприведенный в работе, предоставил основания разработать направления вложений в человеческий капитал для обеспечения роста национальной экономики.

В структуре вложений в человеческий капитал можно выделить следующие составляющие: вложения в воспитание, начальное образование, профессиональное образование, высшее образование, переподготовку, повышение квалификации, практического опыта, вложения в здоровый образ жизни, отдых, вложения в спорт, занятия искусством, развитие творческих способностей, развитие врожденных способностей и качеств, здоровья, научную деятельность, внешний вид, улучшение условий труда, условия жизни, мотивации, мобильность, адаптации к изменениям, развитие предпринимчивости. Причем вложения по разным составляющими должны быть сбалансированными. Предоставление существенных преимуществ по отдельным составляющим вызывает диспропорции в развитии человеческого капитала общества.

Развитие национальной экономики в современном понимании больше не может рассматриваться только как рост объема материальных благ и услуг. Только экономические показатели не могут служить универсальными критериями при распределении общественных ресурсов или при ранжировании стран по уровню развития. В последние десятилетия все больше внимания уделяется измерениям экономического развития в человеческом капитале. Этот факт отражен во многих программных и аналитических документах международных организаций, ООН, Всемирного Банка и других, начиная с 1990 года. Поэтому в современных экономических, управленческих теориях из среды материальных, финансовых и информационных ресурсов, именно человеческий капитал рассматривается как важнейший фактор, благодаря которому национальная экономика может добиться успеха. Было признано, что любое развитие государства невозможно без участия человеческого потенциала. Инновационная экономика так же развивается на основе человеческого капитала. Ее особенность заключается в том, что в процессе ее производства должны принимать участие большое количество высокообразованных людей, которые занимаются творческим процессом на современном уникальном инновационно-технологическом рынке труда. Поэтому так остро стоит проблема подготовки высококвалифицированных, способных к производительному труду, к самостоятельному приобретению знаний специалистами.

Концепция использования ресурсов, воплощенных в людей, в отличие от ресурсов рабочей силы, появилась уже в начальный период развития

экономической мысли со времен У. Петти в начале XVII века. Происходит она от выявления влияния, которое на богатство нации имеет уровень образования и умений ее граждан. Такие приобретенные навыки и знания были признаны формой постоянного капитала, поскольку явление подобно тому, когда капитал требует инвестиций и приносит определенный ренту в будущем без осуществления торговли им.

Представление о том, что производство все большего количества товаров и услуг является лучшим путем повышения жизненного уровня и решения других общенациональных задач, в определенной мере устаревшим и односторонним. Такой подход приводит к недооценке многих неэкономических параметров развития национальной экономики. Уровень жизни людей может быть относительно низким при формально высоких показателях экономического роста. Возможна и противоположная ситуация - относительно высокий уровень жизни при умеренных показателях экономического роста.

В последние десятилетия в микроэкономических и макроэкономических исследованиях признается, что человек вместе со своим интеллектуальным потенциалом и способностями, представляет собой стратегический ресурс (его можно формировать, развивать), потенциально новым источником конкурентоспособности как личности, так и предприятий, национальной экономики, мирового хозяйства. Современные как отечественные, так и зарубежные ученые, целью своих исследований ставят изучение жизнедеятельности человека как носителя субъективных знаний и умений, составляющих основы человеческого капитала.

Г. Беккер проанализировал влияние различных факторов на уровне индивидуальных инвестиции в человеческий капитал, а также оценил прогнозируемые из них доходы. Человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестиции в него могут осуществляться по следующим направлениям, как образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, умение поиска информации. Отправным пунктом для Г. Беккера служило представление, что при вложении своих средств в подготовку и образование, ученики и их родители ведут себя рационально, взвешивая соответствующие выгоды и издержки. Кроме того, инвестирование в человеческий капитал не ограничено только образованием, хотя и считается основным источником данного вида капитала. Важными источниками являются также знания, полученные от родителей, опыт и умения, полученные как на рабочем месте, так и вообще от определенной деятельности (Becker Gary S., (1964).

Теоретические исследования доказывают, что человеческий капитал через свое влияние на продвижение технического прогресса является неотъемлемой детерминантой экономического роста в долгосрочной перспективе. Многочисленные эмпирические исследования касаются положительного влияния квалификации и умений, а следовательно образования и обучения работников на темпы роста. Об этом свидетельствуют определения основных детерминант в процессе формирования концепций человеческого капитала (табл. 4.1).

Таблица 4.1.

**Базовые детерминанты формирования
концепций человеческого капитала**

Авторы	Базовые детерминанты
А. Смит (Smit A.,(2018),	Образование и обучение должны быть признаны как инвестиции в сотрудников. Производительность труда рабочих, имеющих определенные навыки, более высокая, чем у работников без таких навыков
Д. Минсэр(Mincer J., (1974)	Разработал эмпирические основы теории человеческого капитала. Определил соотношение распределения доходов в Америке с разным качеством образования и обучения по месту работы среди рабочих, подсчитав, что в 1960-х годов доход рос на 5-10% за каждый год дополнительного обучения
Г. Беккэр(Becker Gary S., (1964)	Человеческий капитал - это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций. Инвестициями в него могут быть образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья, географическая мобильность, поиск информации. Отправным пунктом служило представление, что при вложении своих средств в подготовку и образование учащиеся и их родители ведут себя рационально, взвешивая соответствующие выгоды и издержки
Т. Шульц (SchulzT., (1961)	Человеческий капитал - это все человеческие способности - как врожденные, так и приобретенные. Свойства, которые являются ценными и могут быть развиты с помощью соответствующих вложений, признаются человеческим капиталом
Е. Долан, Д. Линдсей (Долан Э., Линдсей Д., (1992),	Человеческий капитал понимается в виде умственных способностей, полученных через формальное обучение или образование, или как практический опыт
Investopedia on Facebook	Человеческий капитал представляет собой количественную оценку экономической ценности набора навыков работника. Эта мера основывается на основной производственной функции рабочей силы, где считается, что весь труд равен. Концепция человеческого капитала признает, что не все рабочие равны и что качество сотрудников может быть улучшено путем инвестирования в них; образование, опыт и возможности сотрудников имеют экономическую ценность для работодателей и для экономики в целом.

Уникальность человеческого капитала по сравнению с другими ресурсами предприятия, рассматривается как ресурс, который может усиливать свое значение, в то время как другие ресурсы в зависимости от сроков их использования обесцениваются. Поэтому стратегическое управление человеческим капиталом считается в настоящее время важнейшим фактором, позволяющим национальной экономике внедрять динамические изменения экономических условий, а сотрудникам адаптироваться к изменениям взглядов и ожиданий относительно профессиональной деятельности.

Различные подходы к определению человеческого капитала рассматривают работников как активы, формируются, поддерживаются и требующих инвестирования. Инвестиции в человеческий капитал имеют сложный характер, а в настоящее время не существует пока никаких общепринятых методик его измерения.

Безусловно, одной из форм инвестиции являются образование, однако, другие формы трудно однозначно определить и смоделировать. В 1964 году Г. Беккер развил идею человеческого капитала до уровня концепции, согласно которой получение образования и приобретение дополнительных навыков рассматриваются как своеобразный инвестиционный проект (Becker Gary S., (1964). Среди основных форм вложения в человеческий капитал экономистами выделяются образование, подготовка и переподготовка на предприятии, повышение уровня знаний, приводит к увеличению объема человеческого капитала.

Накопление человеческого капитала происходит во время различных видов социальных взаимодействий, в частности, через активное участие в организациях неправительственных и местных событий. Можно вычислить непосредственные расходы на эти формы деятельности и трудно определить, в какой мере они являются расходами на внутреннее потребление. Кроме того, трудно отличить потоки этого капитала от его состояния. Определенным кажется только то, что огромное влияние на рост человеческого капитала имеет образование, то есть, де-факто образовательная политика государства (Glaeser E., (1993).

В современном обществе ответственность, экономические затраты и риски инвестиций в человеческий капитал переводятся на самого человека. И даже когда человек получил среднее, профессиональное или высшее образование, это не оказывает надежной гарантии для достижения желаемого социального статуса (Glaeser E., (1993), с. 6). По меткому выражению У. Бека, система образования в современном обществе (в обществе рисков) напоминает «призрачный вокзал». Поезда уже не ходят по расписанию или идут в другом направлении, вагоны переполнены, но билеты все равно надо брать (Бек У., (2000).

Образование, конечно, не теряет своего значения, но ее результаты являются непредсказуемыми и потому подлежат пересмотру основных подходов, планированию. В настоящее время ускоренных глобализационных процессов остро встал вопрос образовательного экспорта как новой формы экономических отношений. Основной мотивацией экспорта образовательных услуг является получение значительных средств и развитие экономики.

Международный рынок высшего образования составляет около 100 млрд. Долларов. По данным ЮНЕСКО, на мировом рынке образовательных услуг присутствовали высшие учебные заведения более 140 стран. По статистике иностранный студент тратит примерно пятую часть своих расходов в стране пребывания на обучение, и четыре пятых - на проживание, питание, развлечения и тому подобное. В США высшее образование - пятая в денежном исчислении статья экспорта американской экономики, которая иногда превышает объем поступлений от экспорта оружия. В Австралии образовательная отрасль является третьим крупнейшим источником бюджетных поступлений в экономику страны. В 2014 г.. Канадское правительство признал международное образование ключевым фактором в создании новых рабочих мест и улучшении благосостояния и планирует до 2022 г.. Вдвое увеличить количество иностранных студентов - до 450 тыс. человек. Это приведет к росту расходов иностранных студентов в стране до 16100 млн. долларов и позволит создать в Канаде не менее 86,5 тыс. новых рабочих мест (Becker Gary S., (1964).

В течение нескольких лет аналитический центр CEDOS собирает и анализирует данные о количестве украинских граждан, которые учатся в зарубежных университетах (Стадний Є., (2017). Исходя из теоретической модели инвестиций в человеческий капитал (миграция как частный случай, поскольку увеличивает производительность человека) и на основе обзора литературы, аналитический центр CEDOS дополнил существующую базу данных переменными, которые могут определять факторы, влияющие на решение студентов мигрировать. Согласно модели инвестиций в человеческий капитал при принятии решения по эмиграции лицо сравнивает выгоды от миграции с расходами, связанными с переездом. Однако в случае миграции студентов эта модель усложняется тем, что образование также выступает инвестицией в человеческий капитал, поскольку обычно увеличивает будущий доход. Учитывая данную зависимость, студенты могут ехать учиться за границу в двух случаях. Во-первых, возможности для обучения дома ограничены, но отдача от образования дома высока, поэтому они получают желаемое образование и возвращаются домой. Во-вторых, возможности для обучения дома есть, но отдача от образования ниже, чем в выбранной стране, поэтому они едут получать образование за границу с намерениями там остаться на постоянное жительство.

Аналитический центр CEDOS предположил, что большинство украинских студентов, обучающихся за рубежом, мигрировали именно по второй причине. Их предположения базируются на том, что в Украине доступ к высшему образованию практически неограничен из-за существенного государственного заказа и сравнительно низкой стоимости обучения на контрактной форме, а отдача от высшего образования сравнительно низкая. Согласно исследованиям, каждый год высшего образования в среднем увеличивает месячную заработную плату на 5,6%. В то же время отдача от образования в Европейском Союзе была существенно выше. В 2005 году в 28 странах Европейского Союза увеличения заработной платы после получения высшего образования в среднем составляло 43% (например, в Польше - 45%, Германии - 32%, Чехии - 44%) (Стадний Є., (2017).

Результатом развития экспорта образовательных услуг является все более активное включение образовательных учреждений в конкурентную борьбу за привлечение иностранных студентов. Так, например, в Польше в последние годы наблюдается беспрецедентный рост количества иностранных студентов. В 2016/17 учебном году в стране обучалось 65 793 иностранных студентов из 166 стран более чем на 8500 больше, чем годом ранее (рост более чем на 15%) (Стадний Є., (2017).

Рост количества иностранных студентов наблюдается в период с 2005 года. В настоящее время иностранные студенты составляют 4,88% от общего количества студентов в Польше (восемь лет назад их было всего 0,61%, в 2015/2016 учебном году - 4,07%). Такая тенденция обусловлена, главным образом, небывалым наплывом студентов из Украины. По последним данным GUS (Главное статистическое управление Польши) в 2016-2017 учебном году их учится 35 584 человек - то есть на 8500 больше, чем год назад. Они составляют более 54% от общей численности иностранных студентов в Польше (Стадний Є., (2017).

На втором месте в данном рейтинге занимают студенты из Белоруссии, которых насчитывается 5119 человек. Они составляют 7,78% от общего количества, в 7 раз меньше, чем студентов из Украины. Скачок роста числа студентов из Украины обусловлен как последовательным, десятилетним стратегическим развитием маркетинговых и рекламных компаний польских вузов на этом рынке (в частности, в рамках программы «Study in Poland»), так и нынешней сложной политической и экономической ситуацией в Украине, близостью культур и языка.

Украинские вузы имеют достаточный потенциал для борьбы за долю международного рынка образовательных услуг. По данным МОН Украины в 187 высших учебных заведениях Украины получают образование 65 тыс. Студентов из 146 стран мира. Доля Украины на международном рынке образования по численности иностранных студентов составляет всего 1,5%. За последние годы количество иностранных студентов значительно увеличилось. Ежегодные финансовые поступления от них составляют 4,3 млн. грн. Веские поступления средств имеют высшие учебные заведения, в которых обучается значительная доля иностранных студентов. Предоставление образовательных услуг иностранным гражданам позволяет обеспечить работой 5 тыс. преподавателей.

Если принять во внимание географию иностранных абитуриентов, то в Украине всего (50%) учится студентов из Азии: Туркменистан, Азербайджан, Китая, Российской Федерации, Индии, Ирака, Ирана и тому подобное. С африканского континента многие студенты приезжают из Нигерии. Более 4 тыс. Иностранных студентов представляют европейские страны. Причиной того, что на обучение в Украину приезжает мало иностранцев из развитых стран, недостаточно высокие котировки Отечественных высших учебных заведений в международных рейтингах, по которым определяется уровень качества образования. В 2014 г. из-за событий в Украине количество студентов-иностранцев уменьшилось.

Мониторинг студенческих предпочтений свидетельствует, что выше всего на международном рынке ценится бизнес-образование. Почти 20% студентов

изучают технические и инженерные науки, самые популярные из них - информационные технологии. Примерно столько же студентов выбирают естественные науки. Замыкает список медицина - 4-5%. Зато в Украине 25% (более 16 тыс.) иностранных студентов осваивает медицинские специальности, 20% (более 13 тыс.), изучают технические науки. Гуманитарные и экономические факультеты украинских университетов пользуются меньшей популярностью среди иностранцев.

Для украинского высшего образования расширение экспорта образовательных услуг выгодно, во-первых, с экономической точки зрения: подготовка специалистов для зарубежных стран становится одной из Наиболее выгодных статей дохода, особенно в условиях слабого финансирования сферы образования. Во-вторых, с точки зрения повышения качества образования: стремление привлечь иностранных студентов побуждает украинские учреждения к формированию системы подготовки специалистов с учетом требований мирового рынка труда к качеству образования и направлений подготовки специалистов (Висококваліфіковані..., (2008).

Инвестиции в человеческий капитал не ограничиваются только образованием, хотя считают ее основной источник пополнения этого капитала. Кроме того, на качество человеческого капитала в экономике влияют также инвестиции в улучшение здоровья, а также и в продлении жизни. Особенно актуальны последний вид инвестиций в странах третьего мира, где голод, нищета и короткая продолжительность жизни населения резко ограничивает возможности для развития.

В последние годы в Украине все больше затраты на инвестиции в человеческий капитал возлагаются непосредственно на людей, носителей этого капитала, их родителей, удерживают молодых людей, вкладываются в расходы на образование в государственных учебных заведениях, а также на все общество через систему финансирования образования. Эти инвестиции предполагают отдачу в виде будущих доходов, превышающих вложенные средства.

С точки зрения общества, возвращение должна заключаться в будущей более высокой производительности труда, более высоких доходах граждан, а, следовательно, и более высоких налогах, что приводит экономический эффект от сделанных вложений. Таким образом, эффективность развития национальной экономики современного государства в огромной степени зависит от того, сколько средств она инвестировала в образование граждан. Без этого невозможно обеспечить ее постепенный экономическое и социальное развитие.

4.5. Развитие института человеческого капитала

Развитие и эффективное использование института человеческого капитала для приумножения богатства и потенциала страны становится приоритетом экономического развития. Привлечение более развитого человеческого капитала национальной экономики играет важную роль в увеличении доходов.

Определенный государством инновационный вектор развития Украины направленный на достижение стабильно высоких экономических показателей как в общих масштабах развития человеческого капитала, так и на микроуровне, для отдельного конкретного человека. Особенности современной ситуации Украины в хозяйственной и политических сферах обусловили определенные изменения экономических отношений в стране.. В Украине имеет место правовая неоднозначность в использовании человеческого капитала, поскольку около 40% занята в теневой экономике (Про стан..., (2008).

Человеческий капитал считается самым ценным ресурсом страны, создает прежде всего интеллектуальный потенциал государства, определяет ее позиции на мировом поле. Наличие зрелого человеческого капитала обуславливает экономический потенциал страны и ее стратегическое роста (Аджемоглу Д.,(2016).

Вопросы использования и привлечения человеческого капитала национальной экономики к труду, существование теневого сектора экономики, а вместе с ним теневого рынка труда, составления должным образом оформленных трудовых договоров, соответствующие законодательству, постоянно находятся под пристальным вниманием исследователей, работодателей, государственных контролирующих органов, законодателей, а также непосредственных носителей человеческого капитала - работников.

В период нестабильности в нашей стране широко применяются незаконные методы обогащения. Увеличение собственных накоплений - одна из ведущих самомотивации личности к жизнедеятельности. Одним из методов незаконного обогащения владельцев бизнес-структур является привлечение человеческого капитала в теневой сектор экономики. Говорить о новизне этого сектора неуместно, но надо обратить внимание на его инновационности, применение новых технологий и схем. В последние годы в Украине со стороны государства значительное внимание уделяется урегулированию национального рынка труда, социальном развитии человеческого капитала национальной экономики, соответствии украинских законодательных норм мировым стандартам, стандартам Евросоюза, общечеловеческим нормам; фокусировке на проблемах отдельного человека. В этом плане наблюдается развитие законодательной базы Украины в сфере регулирования труда, рынка труда, трудовых отношений, налогового законодательства в части обложения налогами заработной платы, пенсионного обеспечения, социальной поддержки различных слоев населения.

Все это, с одной стороны, способствует эффективному использованию человеческого капитала в экономике Украины. С другой стороны, обуславливает развитие новых видов, схем привлечения человеческого капитала в национальную экономику.

Интенсивное развитие человеческого капитала вызывает необходимость его постоянного изучения, определения ключевых аспектов развития в специфических условиях национальной экономики. Человеческий капитал, как наиболее мобильный, с одной стороны, и наиболее затратный, с другой стороны, ресурс все еще широко привлекался в теневой сектор экономики. Поэтому остро встает необходимость изучения причин привлечения человеческого капитала в теневой сектор экономики в существующих

условиях Украины, разработка методов противодействия и эффективной борьбы с теневым привлечением человеческого капитала для нелегальной работы, в чем и заключается актуальность исследования.

Практическая значимость данной проблемы обусловила цель и задачи статьи. В рамках осуществления анализа практики функционирования человеческого капитала в Украине и развитых странах в исследовании поставлена цель изучения причин использования человеческого капитала национальной экономики в теневом секторе в существующих условиях Украины, разработка методов противодействия и эффективной борьбы с теневым привлечением человеческого капитала национальной экономики для нелегальной работы, что является одним из важных аспектов использования человеческого капитала на рынок в работе.

Мировой опыт свидетельствует о существовании двух составляющих рынка труда: открытого рынка труда, где человеческий капитал используется с соблюдением всех минимальных установленных норм законодательства, и скрытого рынка труда, который использует человеческий капитал без соблюдения минимальных гарантий в сфере труда (например, это явления неполной формальной занятости в условиях простоя). Кроме того, каждая из составляющих делится на человеческий капитал, привлеченный к официальной части рынка труда, и человеческий капитал, привлеченный к неофициальной части рынка труда, и человеческий капитал, привлеченный к неофициальной части рынка труда. Существует часть человеческого капитала, используемого в обоих секторах. И Украина не является исключением в данном процессе.

Так называемая «двойственность» рынка труда порождает легальное и нелегальное использование человеческого капитала национальной экономики. Специфика развития трудовых отношений в Украине обусловила широкое использование человеческого капитала одновременно на легальном и нелегальном рынке труда (смешанное использование человеческого капитала).

Использование человеческого капитала на рынке нелегального труда имеет целый ряд причин. Это связано, прежде всего, с неразвитым институциональной средой в форме несовершенной налоговой системы и низкого уровня оплаты труда, а также со слабым сознанием работодателей и наемных работников - носителей человеческого капитала. Нужно также отметить стремление работодателей значительно сократить собственные расходы за счет низкой оплаты труда.

Экономические расчеты затрат на человеческий капитал приводят к следующим результатам: с каждой выплаченной работодателем наемному работнику одной тысячи гривен («чистыми») нужно уплатить в бюджет и пенсионный фонд 515,53 грн. налогов и взносов (из них 223,60 грн. - налог на доходы физических лиц - 18%, 18,64 грн. - военный сбор - 1,5%, 273,29 грн. - единый социальный взнос). В целом налоги и обязательные взносы на оплату труда человеческому капиталу составляют 51,6%. Если учитывать международный опыт, это средний показатель процентов налогов на зарплату в мире. Так, в странах с высокоразвитой экономикой, например, в Финляндии, налогоплательщики отчисляют до 70% налогов с заработной платы.

С одной стороны, нужно отметить положительные стороны легального получения доходов для работника. Во-первых, работник принят на работу, о чем уведомляются в Пенсионный фонд Украины. В данном случае период работы на предприятии работника, когда он получал заработную плату и осуществлял единый социальный взнос в Пенсионный фонд (через налогового агента - предприятия) засчитывается в его страховой стаж. Следовательно, такой стаж учитывается при исчислении пенсии - при условии уплаты минимального единого социального взноса. Если единый социальный взнос по размеру меньше минимального - страховой стаж учитывается пропорционально уплаченному взносу. При этом работник имеет возможность доплатить единый страховой взнос до минимального для учета страхового стажа как полный.

Во-вторых, правовое государство гарантирует обеспечение минимальных гарантий при привлечении человеческого капитала в экономику Украины. Так, легальное трудоустройство гарантирует работнику утвержденный государством уровень минимальной заработной платы, минимальный единый социальный взнос в Пенсионный фонд Украины. И учитывая то, что социальные стандарты постепенно повышаются в Украине, государство прогнозирует доведение минимальных норм до европейского уровня. Данное положение приводит к стабильности и некоторый уровень уверенности в будущем для человеческого капитала.

В-третьих, легальное трудоустройство означает для работника гарантию получения выплат в случае болезни по листку нетрудоспособности.

В-четвертых, работник при трудоустройстве получает от предприятия социальный пакет услуг, включающий наряду с базовыми составляющими, которые отвечают, как правило, минимальным предусмотренным законодательством о труде и социальном обеспечении гарантиям, дополнительные определенные работодателем льготы и условия. Полноценно сложившийся на предприятии социальный пакет услуг не только формирует положительный имидж работодателя, но и, в первую очередь, защищает работника и стимулирует его к ответственному отношению к работе, полноценное выполнение трудовых обязанностей, вложения накопленного человеческого капитала в создание нового продукта.

В-пятых, к положительным сторонам легального трудоустройства можно отнести возможность повышать уровень собственной профессиональной мастерства путем обучения, переобучения, повышения квалификации, вообще формирования образовательного капитала (Индекс инфляции. (2018); Макенова Г., (2015), как составляющей человеческого капитала за счет работодателя.

В Украине на протяжении последних десяти лет набирают обороты понимание работодателем важности вложений в человеческий капитал. Нашла своих поклонников концепция корпоративной социальной ответственности, предусматривающая для работодателя не ограничение в обеспечении работников минимально установленных законодательством гарантий, а ориентирование на инвестиции в человеческий капитал и взаимный контакт с участниками процесса труда и производства. Такая стратегия по отношению к человеческому капиталу становится основой не

только для развития человеческого капитала, но и к коммерческому успеху бизнеса через его социальную ответственность.

С другой стороны, в ряде причин нелегального привлечения капитала, в том числе человеческого, в экономику Украины, нужно рассмотреть побудительные мотивы нежелания украинских работников официально трудоустраиваться. Лейтмотивом считаем материальную мотивацию работника. Работодатель в случае выплаты неофициальной заработной платы, экономит на невыплате налогов 51,6% (как было рассчитано выше в исследовании). Из указанной суммы он может предложить некоторое повышение оплаты труда работнику. Но мониторинг рынка труда и практический опыт показывает следующие результаты. Чаще всего человеческий капитал - работник - поставлен в достаточно жесткие условия трудоустройства.

По данным министерства финансов Украины уровень безработицы за первый квартал 2017 года в Украине составил 10,5%, за второй квартал 2017 - 10,0%. Рассматриваемый показатель в 2016 году составлял 9,7%, 2015 год - 9,5%, в 2014 году был равен уровню 2016 года - 9,7%. По данным официальной статистики и министерства финансов Украины количество зарегистрированных безработных в стране в 2017 году составляет 393 700 человек (Официальный курс НБУ., (2017).

В то же время, по оценкам экспертов официальная статистика предоставляет далекую от реальных фактов картину. По их заключению, реальный уровень безработицы в Украине составляет около 25% с учетом скрытой безработицы, воплощено в неполной занятости работников - неполная рабочая неделя, неполный рабочий день (Закон України «Про оплату праці», (2016). Работодатель за этой ситуацией имеет возможность диктовать требования к работнику: четко оговоренный уровень заработной платы, сверхнормативный режим рабочего дня, неоплата дней болезни, привлечения к труду без оформления трудовых отношений. При этом, если работник или будущего работника не устраивают требования работодателя - никто не удерживает но не уговаривает работать на данном предприятии.

К истокам привлечения человеческого капитала в теневой сектор экономики страны можно отнести низкий уровень заработной платы в официальном секторе рынка труда, заставляет население работать дополнительно в теневом секторе; низкий уровень доходов населения, способно покупать в большинстве дешевую продукцию, произведенную в теневом секторе по низкой себестоимости; высокий уровень безработицы и как следствие - готовность человеческого капитала работать где-нибудь на любых условиях; рост уровня безработицы, в условиях которого официально работающие предприятия не могут обеспечить работой всех желающих, а социальная поддержка неработающих отсутствует или слабая; отсутствие действенного механизма социальной защиты и пенсионного обеспечения человеческого капитала, который стимулировал бы человеческий капитал продавать себя и позиционироваться на рынке труда исключительно в законном секторе; существование незащищенных и малообеспеченных слоев населения, имеющих ограниченные возможности трудоустройства и неконкурентноздоби на законном рынке труда; несовершенство украинского

законодательства. Все эти факторы положительно стимулируют привлечение человеческого капитала в теневой сектор экономики Украины.

Второе: заинтересованный источник способствует привлечению человеческого капитала в теневую сферу производства, предоставления услуг, выполнения работ - это украинский работодатель. Его цель - получение наибольшего предпринимательской прибыли. В условиях сокращения потребления товаров в связи с низкой покупательной способностью населения, а, следовательно, невозможностью повышения доходов, единственный выход для получения развития прибыли - сокращение расходов по всем составляющим и элементам.

Среди методов противодействия и эффективной борьбы с теневым привлечением человеческого капитала для нелегальной работы считаем актуальным разработку, формирование надлежащей законодательной базы регулирования использования человеческого капитала на национальном рынке труда.

Государство как непосредственный и прямой получатель доходов, поступающих в виде налогов и взносов, заинтересовано в повышении доходов населения и добродетельной освещении расходов на содержание человеческого капитала на предприятие работодателями. В этом направлении с первого января 2017 года в Украине на законодательном уровне усилена ответственность руководителей работодателей всех уровней за привлечение человеческого капитала в экономику страны: предпринимателей, учреждений, организаций, предприятий всех отраслей народного хозяйства, органов государственной власти, органов местного самоуправления за нарушение действующих норм в сфере труда и его оплаты (Висококваліфіковані працівники..., (2008). Введенным в действие законом повышенные штрафы за ряд

Эффективным методом противодействия нелегальному трудоустройству в Украине может стать система государственного медицинского страхования, которая обеспечит работника минимальными гарантиями по принципу накопительной, а не солидарной системы. Повышение уровня государственных гарантий в области оплаты труда, создание народных (социальных) контрольных органов за соблюдением законодательства в сфере труда позволят исключить значительную часть человеческого капитала из нелегального сектора рынка труда. Создание новых рабочих мест, значительное ограничение оттока человеческого капитала из Украины в другие страны путем государственного регулирования, активизация деятельности государственных контролирующих органов по сфере трудовых отношений - это традиционные методы борьбы с теневым привлечением человеческого капитала для нелегальной работы.

Проведенное исследование использования человеческого капитала национальной экономики на рынке труда Украины позволяет сделать определенные выводы.

Эффективное использование человеческого капитала национальной экономики для приумножения богатства в наиболее развитых государствах становится приоритетом развития. Особенности рынка труда порождают возможности легального, нелегального и смешанного использования человеческого капитала.

Среди глубинных причин использования человеческого капитала национальной экономики в теневом секторе в существующих условиях Украины, выявлены такие: низкое сознание как работодателей, так и самих лиц - носителей человеческого капитала; стремление работодателей значительно сократить собственные расходы на высококачественный и профессиональный или неквалифицированный человеческий капитал; материальная мотивация работника - повышение уровня неофициальной оплаты труда по сравнению с уровнем официальной зарплаты за счет неуплаты налогов; низкий уровень доходов населения, способность покупать в большинстве дешевую продукцию, произведенную в теневом секторе по низкой себестоимости; высокий уровень безработицы и как следствие - готовность человеческого капитала работать где-либо и на любых условиях; рост уровня безработицы, в условиях которого официально работающие предприятия не могут обеспечить работой всех желающих, а социальная поддержка неработающих отсутствует или слабая; отсутствие действенного механизма социальной защиты и пенсионного обеспечения человеческого капитала, который стимулировал бы человеческий капитал продавать себя и позиционироваться на рынке труда исключительно в законном секторе; существование незащищенных и малообеспеченных слоев населения, имеющих ограниченные возможности трудоустройства и неконкурентоспособных на законном рынке труда; несовершенство украинского законодательства. Все эти факторы положительно стимулируют привлечение человеческого капитала в теневой сектор экономики Украины.

Среди традиционных методов борьбы с теневым привлечением человеческого капитала для нелегальной работы считаются создание новых рабочих мест, значительное ограничение оттока человеческого капитала из Украины в другие страны путем государственного регулирования, активизации деятельности государственных контролирующих органов в сфере трудовых отношений.

Эффективными методами противодействия нелегальному трудоустройству в Украине может стать система государственного медицинского страхования, повышение уровня государственных гарантий в области оплаты труда, создание народных (социальных) контрольных органов за соблюдением законодательства о труде.

Дальнейшие исследования использования человеческого капитала национальной экономики на рынке труда Украины запланировано направить на оценку стоимости использования человеческого капитала на разных сегментах рынка труда.

4.6. Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности

Изменение политических, экономических и социальных условий в государстве привели к коренным изменениям в Украине, которые коснулись и сферы трудовых отношений. При этом ослабление государственного контроля за соблюдением норм трудового законодательства, правовой беспорядок привели к крайне негативным последствиям. Обычным явлением стало нарушение трудовых прав работников в оплате, безопасности труда; увеличилось число незаконных увольнений, участились случаи незаключения трудовых контрактов, задержки выплаты заработной платы.

Почти 90% работодателей Украины нарушают законодательство о труде. Об этом свидетельствуют проверки, проведенные государственными инспекциями труда. Поэтому существует потребность нахождения научного основания и создание механизмов реальной защиты трудовых прав граждан, изменения институционального основания развития социально-трудовых отношений.

Современное состояние социально - экономических отношений в Украине за последнее десятилетие можно охарактеризовать следующими чертами:

- тенезация социально-трудовых отношений, где наблюдается наибольшее количество нарушений и полностью отсутствует контроль за соблюдением трудового законодательства.

Сокращения предприятиями трудовых отношений стало главной проблемой периода рыночной экономики в Украине. Это приводит к выплате зарплаты «в конвертах», соответственно неуплате всех обязательных страховых и пенсионных сборов. Что в свою очередь влечет за ст.46 Конституции Украины нарушения прав граждан на социальную защиту - лишает работника пособия по временной нетрудоспособности, пособия по безработице, пенсии и других социальных выплат.

Путем неформальных трудовых отношений работник получает более высокий доход за свой труд (не платя налоги), но лишает себя конституционных прав и гарантий и, соответственно, защиты;

- высокий уровень скрытой и частичной безработицы, которая свойственна предприятиям, которые имеют экономические проблемы. Они отправляют работников в административные и вынужденные отпуска за свой счет без сохранения заработной платы;

- отсутствие контролирующих органов или невыполнение ими контрольных функций за соблюдением трудовых прав работника на всех уровнях (на предприятии, в муниципалитете, государству)

- непрозрачность трудовых отношений на предприятии;

- расширение неформальных бесконтрактных форм найма и оплаты труда и на этой основе полное нарушение трудовых прав работников;

- скрытый саботаж работников как изменение тактики препятствования работодателям вместо открытых конфликтов (забастовок, судебных процессов), который приводит к непродуктивного выполнения трудовых функций;

- трудовая эмиграция за границу и незащищенность прав украинских трудовых мигрантов. По оценкам экспертов в настоящее время за рубежом работает до 4500000. Граждан Украины (в странах ЕС, США, Российской Федерации). Только в России находятся на заработках более 2 млн. наших граждан, в США и Италии - 500 тыс., Польше - более 450 тыс., Чехии - 150 тыс. (Демографічний щорічник., (2017);

- негативное влияние традиционной культуры труда и особенностей предыдущих социально-трудовых отношений на внедрение инновационных методов управления;

- неограниченный монополизм работодателей на рынке труда, отсутствие конкуренции в борьбе за потенциального работника и связанные с этим противоправные действия работодателей по наемным работникам;

– незнание работниками трудового законодательства своих прав в сфере труда.

Таким образом, для Украины характерны массовые нарушения экономических интересов (невыплата, задержка зарплаты) и социально-трудовых прав работников.

Одной из главных причин, которая обусловила негативные процессы в сфере социально-трудовых отношений, охраны, условий и безопасности труда является то, что масштабные изменения в последние годы в Украине не сопровождаются комплексным подходом к реформированию и внедрению новых форм и методов управления и единой национальной политики в сфере труда. Как свидетельствует мировой опыт, реформирование в стране должно осуществляться по всем направлениям одновременно и планомерно.

Способствуют процветанию нарушений финансовые трудности предприятий, политическая нестабильность, недостаточный уровень знаний законодательства о труде работодателями, высокий уровень налогообложения зарплаты.

В последние годы в Украине принято много директивных документов, где защита прав человека и его трудовых прав определены как основная стратегическая цель государства, на достижение которой должны быть направлены усилия органов государственной власти, правоохранительных органов, работодателя

Однако до сих пор большинство работников остаются за пределами правового поля, нормативных и регуляторных актов, которые призваны защищать их права. Вследствие этого значительно воз-растает количество людей, которые не имеют постоянной занятости, работают по неформальным договорам. Это одна из ключевых проблем в контексте обеспечения достойного труда для всех, так как, чем больше работников работает по неформальным соглашениям, тем больше они страдают от нарушений своих прав.

Для помощи в реализации права на труд граждан Украины МОТ с целью улучшения социально-трудовых отношений реализует следующие программы и проекты:

– «Внедрение гибких программ профессионального обучения безработных» (1999-2002);

– «Содействие и развитие общей системы профессиональной реабилитации инвалидов в Украине: создание национального центра профессиональной реабилитации инвалидов» (2001);

– «Искоренение наихудших форм детского труда» (2001-2003);

– «Украина: содействие основным принципам и правам в сфере труда» (2001-2005);

– «Консолидация правовых и институциональных основ социального диалога в Украине» (2005-2008).

С помощью последних двух проектов был разработан проект Кодекса законов о труде, в настоящее время утвержден Верховной Радой в первом чтении.

Глубокие разногласия в экономическом положении, трудовом по-ведении, уровне образования и культуре работодателей и работников определяют существенные особенности в степени зрелости трудовых отношений. Прежде всего наемный работник должен быть готов и способен к личному активному

участию в коллективной защите своих интересов в процессе формирования и регулирования трудовых отношений, иметь определенную установку на те или иные способы участия в этой деятельности. То же самое касается работодателя. Его активность и самоуважение не должны позволять ему использовать формы труда, не отвечающих международным нормам и украинскому законодательству.

Более детального внимания требует также роль государства как субъекта социально-трудовых отношений. Правовое государство ограничено в своих действиях законодательством, которая защищает свободу, безопасность достоинство личности и подчиняет власть воле суверенного народа. Социальное государство вместе с правовыми принципами должен обеспечить также каждому гражданину достойные условия жизни, социальную защищенность, соучастие в управлении производством.

Поэтому подготовить работника к защите своих прав перед работодателем, разъяснить его права и уровни защиты считаем необходимым условием защиты трудовых прав работника на предприятии.

На этапе внедрения нового Кодекса законов о труде в Украине целесообразно разработать механизм максимальной Реализации человеком своих прав и свобод, в частности права на труд.

Пути защиты трудовых прав работника на предприятии заключаются в следующем:

- реформирование трудового законодательства;
- повышение ответственности за нарушение трудовых прав работника;
- создание законодательной базы для преждевременного выхода на пенсию;
- внедрение программ активизации служб занятости;
- разработка механизмов легализации заработной платы;
- снижение налоговой нагрузки на фонд заработной платы;
- перераспределение страховых взносов между работниками и работодателем;
- защита социально незащищенных слоев населения (инвалидов, сирот, многодетных)
- формирование равных возможностей в трудовой сфере, направленное на устранение дискриминации и неравенства между мужчинами и женщинами, содействие трудоустройству всех слоев населения (молодежь, женщины, инвалидов, сельское население)
- создание специализированных судов для рассмотрения трудовых споров и совершенствование судебной системы в части рассмотрения трудовых споров;
- детенизация трудовых миграций в целях защиты социальных и трудовых прав граждан страны, работающих за рубежом;
- заключение двусторонних международных договоров с другими странами в сфере трудоустройства для решения проблем легального трудоустройства граждан Украины на территории других стран и обеспечения их прав и защиты;
- разъяснение работникам их прав;
- ведение индивидуальной разъяснительной работы.

Таким образом, работодатели Украины не придерживаются трудового законодательства, что приводит к значительным нарушениям трудовых прав граждан. Наряду с положительными тенденциями, современное состояние социально-трудовых отношений характеризуется высоким уровнем тенизации экономики. Среди причин такого положения можно назвать финансовые трудности предприятий, политическая нестабильность, недостаточный уровень знаний работодателями о труде, высокий уровень налогообложения зарплаты.

Жесткая конкурентная среда ставит высокие требования к человеческому капиталу, который позиционируется на рынке производителей товаров и услуг. В этих условиях производитель должен привлечь такие ресурсы, которые смогут создать ему востребованные товары, услуги, работы.

Именно эти позиции вызвали повышение работодателями требований к конкурентоспособности человеческого капитала. Профессиональные знания и навыки, исполнительность, инициативность и коммуникабельность, наличие умений практического решения проблем, использование технических средств, доступ к информации, интеллектуальный потенциал, креативность - это далеко не весь перечень личностных качеств человеческого капитала, необходимых работодателю. Кроме того, важной характеристикой человеческого капитала становится умение применять свои знания и широкий кругозор во время выполнения работы.

Это вызывает потребность в подготовке конкурентоспособного человеческого капитала на рынке труда. Перспективность вложений в человеческий капитал дает возможность обеспечить повышение его конкурентоспособности в будущем и, как следствие, - более высокую эффективность его отдачи.

Г. Беккер считал, что человеческий капитал это определенный запас знаний, навыков, мотиваций (Becker Gary S., (1964). Накопление запаса знаний, навыков, способностей, мотиваций является основанием для развития конкурентных отношений между носителями человеческого капитала, что обеспечило их определенными конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью. Развитие конкурентоспособности человеческого капитала является ключевым фактором для роста экономики.

Инвестиции в человеческий капитал считаются наиболее перспективными. При этом выделяют несколько важных направлений вложений - в воспитание, образование, здоровье, знания, развитие предпринимчивости, культуры, этики, занятия искусствами. Среди них базисными, очевидно, выступают воспитание и образование.

Повышение инвестиционной активности бизнеса путем вложения средств в новые технологии и оборудование обуславливает потребность в человеческом капитале с новыми знаниями, навыками, умениями, то есть с более высокой конкурентоспособностью. Это, в свою очередь, выдвигает новые требования к такой составляющей человеческого капитала, как образование.

Вложения в человеческий капитал в период рыночного развития экономики считаются новым инструментом для измерения социально-экономического прогресса государства и потенциала как благополучных, так и развивающихся стран. Вложения в человеческий капитал направлены на формирование и развитие его возможностей. Эффективность вложений

зависит от соответствия направлений вложений личностным интересам носителя человеческого капитала для продуктивной его деятельности и соответствия потребностям общества. При этом считается, что человеческий капитал является важной формой конечных капиталовложений общества, определяющие динамику и уровень жизни не только страны, но и мирового сообщества в целом (Людський капітал..., (2011).

В структуре вложений в человеческий капитал можно выделить следующие составляющие: вложения в воспитание, в начальное образование, в профессиональное образование, в высшее образование, переподготовку, повышение квалификации, вложения в здоровый образ жизни, в отдых, вложения в спорт, в занятия искусством, в развитие творческих способностей, в развитие врожденных способностей и качеств, в здоровье, в научную деятельность, во внешний вид. Причем вложения по разным составляющим должны быть сбалансированными. Предоставление существенных преимуществ по отдельным составляющим вызывает диспропорции в развитии человеческого капитала общества.

Не все вложения или не в полном объеме требуют материальных затрат. Могут быть расходы физические (в здоровый образ жизни, в спорте), эмоциональные (в здоровый образ жизни, в занятиях искусством), психологические, то есть нематериальные затраты, которые требуют вложений других ресурсов. Инвестор в человеческий капитал может быть как внешний (семья, предприятие, муниципалитет, государство, международные фонды), так и сам носитель человеческого капитала. Величина вложений в человеческий капитал зависит от ряда факторов. В их совокупности можно выделить объективные (возраст, пол, внешний вид, антропометрические данные, состояние здоровья) и субъективные (например, психологические). Вложения в человеческий капитал - в части материальных затрат, выраженных в денежном эквиваленте - широко используются в методиках оценки человеческого капитала (Аджемоглу Д., (2016).

Таким образом, вопрос конкурентоспособности человеческого капитала приобретает все большую актуальность, поскольку является объективным условием развития экономики страны и обеспечивает ей не только дополнительные конкурентные преимущества, но и в целом подъем и процветание. Поэтому необходима выработка механизмов формирования и развития конкурентоспособности человеческого капитала с учетом постоянного прогресса общества. Механизмы должны быть динамичными.

Для обеспечения развития конкурентоспособности человеческого капитала важно разработать такую систему конкретных мероприятий, которые включают совокупность определенных элементов, в результате взаимодействия которых обеспечивается развитие конкурентоспособности человеческого капитала.

Вложения в человеческий капитал, как материальные, так и нематериальные (физические, психологические, эмоциональные) обеспечивают повышение его конкурентоспособности на рынке труда.

РАЗДЕЛ 5

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ МОДЕЛЬ ИНСТИТУЦИНАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

5.1. Формирование институциональной модели международных экономически отношений

Одной из актуальных задач экономической науки сегодня является анализ влияния глобализации на экономическое развитие, определение места национальной экономики в мирохозяйственных процессах, разработка механизмов предотвращения и противодействия негативным последствиям глобализации. Особое место среди возможных и существующих внешнеэкономических воздействий занимает глобальная рыночная инфраструктура, в историческое колесо формирования которой подпадает инфраструктура национальной экономики.

Глобализация выступает внутренне противоречивым процессом. С одной стороны, она открывает новые возможности экономического развития, взаимодействия народов и государств, с другой - обостряет проблемы, существующие или создает новые «вызовы», то есть проблемы общего характера, связанные с появлением новых факторов мирового развития.

В связи с усилением тенденции дестабилизации мировой экономики теряют свои преимущества механизмы рыночного саморегулирования, уступая место поискам регуляторов, роль которых могут выполнять государство или международные организации. Это способствует созданию новой концепции социально-экономической политики государства в условиях глобализации. Она предусматривает включение мероприятий по обеспечению социально-политической стабильности, правовых гарантий для инвесторов и предпринимателей, гармоничную интеграцию национальной инфраструктуры и рынков в условиях глобальной экономики. Глобализация стимулирует мощные внешние связи и зависимости, которые интегрируют отдельные элементы общества в глобальные кружевные структуры, ослабляет и деформирует традиционные связи и может нанести вред развитию общества.

Становление глобальной экономики сопровождается изменениями в ее ядре, то есть в институтах системы международных экономических отношений, которые формируют институциональные основы глобального мирового хозяйства. Локальные, национальные экономики постепенно вырабатывают некоторые взаимоприемлемые для всех участников ограничения и преимущества хозяйственных взаимодействий и тем самым создают предпосылки интеграции в единый общепланетарный экономический организм с универсальной системой саморегулирования.

Построение современной исследовательской программы институциональной модели международных экономических отношений предполагает выделение ядра и оболочки. Ядро исследовательской программы включает в себя такие институты глобализации международных экономических отношений:

- Мировые финансовые рынки;
- Международная торговлю;
- Движение капитала;

- Транснациональные корпорации;
- Интеграция. Конвергенция;
- Международные экономические и правовые институты.

Рис. 5.1. Институциональная модель глобализации международных экономических отношений

Оболочка исследовательской программы включает институциональной модели международных экономических отношений

- Глобальную институциональную рыночную инфраструктуру;
- Биржи, банки, финансовые институты;
- Бизнес, инновации, конкуренцию;
- Право и рутины, экономическую политику и стратегию;
- Международные экономические организации;
- Информационные системы и коммуникации;

– Факторы усиления и ослабления глобализации.

Изменения в оболочке, обусловленные генезисом ядра модели международных экономических отношений, и проявляют ее институциональные признаки, которые определяются генезисом базовых институтов. Изменения в оболочке происходят постоянно, и они не обязательно связаны с изменениями в ядре институциональной рыночной инфраструктуры. В транзитивной экономике, где характер инфраструктуры имеет отпечаток старой экономической системы, формирование рыночной инфраструктуры происходит через накопление постепенных изменений в оболочке (возникновение бирж, коммерческих банков, институтов товарного и финансового посредничества, рынка ценных бумаг и т.п.), пока не сформирована критическая масса в базовом институте – правах собственности, институциональное ядро экономической теории инфраструктуры изменяться не будет. Это происходит только тогда, когда исчезает монополия государственного права собственности на монополию частной собственности и, соответственно, переворот в характере экономических отношений, обусловленный новыми (рыночными) правилами и нормами взаимодействия субъектов хозяйствования, которые рождаются в новых институциональных рамках.

Ядро и оболочка глобальной рыночной инфраструктуры вместе образуют институциональную матрицу, в рамках которой происходит их взаимодействие. Способность институциональной матрицы к воспроизведению, что создает «эффект блокировки», порождается зависимостью национальных экономик от институциональных рамок, в которых они возникли. Институциональные рамки ведут к образованию вполне определенных институтов и организаций, формирующих конфигурацию взаимодействия в мировом хозяйстве. Именно эта конфигурация определяет сущность и состав глобальной инфраструктуры мировой экономической системы в ее институциональном выражении (смысле).

Такой институциональный подход позволяет по-новому определить сущность глобальной рыночной инфраструктуры. Это не просто "совокупность элементов, обеспечивающих бесперебойное многоуровневое функционирование мирохозяйственных взаимосвязей, взаимодействие субъектов рыночной экономики а способ, характер взаимодействия, так как инфраструктура (по родовым признакам) является отражением тех международных экономических отношений, которые сложились на определенном этапе развития. Применяя к характеристике институциональной модели международных экономических отношений подход К. Маркса о том, что одна экономическая система общества отличается от другой не тем, что производится, а тем, как и с помощью каких средств труда производится продукция, можно сказать, что одна экономическая система отличается от другой (например, командно-административная от рыночной) не общими условиями, необходимыми для нормального функционирования экономической системы, а специфическими условиями или рыночной инфраструктурой, соответствующей признакам именно рыночной экономики, характеру рыночных институтов и организаций, отражающих содержание действия рыночного механизма в мировом хозяйстве.

Рыночная инфраструктура в ее мирохозяйственной измерении - это, в первую очередь, правила, нормы и ограничения, которых придерживаются добровольно или под внешним давлением участники внешнеэкономической взаимодействия, а, во-вторых, особые коммуникационные связи, которые имеют решающее значение для существования и развития всех форм международных потоков. Отсюда следует, что рыночная инфраструктура составляет одну из основных институциональных детерминант интернационализации мировой экономики.

Взаимодействие субъектов международных экономических отношений в обеспечении основных правил и условий развития в международном масштабе, осуществляется с помощью глобальной институциональной рыночной инфраструктуры. Роль глобальной рыночной инфраструктуры в среде международных экономических отношений тем больше, чем более разносторонние связи между государствами и народами. Например, экономика Украины достигла высокого уровня открытости своей экономики. Если в 1992 году. Доля экспорта товаров и услуг в структуре ВВП составляла 24,0%, то в 1997 - 40,6, 1999 - 54,4%, в 2003 г. - 58,6% (Стратегія..., (2004), с. 289). Это почти вдвое превышает среднестатистические показатели в мире и почти втрое превышает удельный вес экспорта в ВВП России и Польши. Соответственно увеличивается доля внешнего и уменьшается доля внутреннего рынка в структуре ВВП. Причем, со вспомогательного звена в сфере услуг рыночная инфраструктура становится интегральной составляющей, а в некоторых случаях основным детерминантом процессов, происходящих в рамках экономической и внеэкономического международного сотрудничества.

Таким образом, если для изоляционистских тенденций нормальным считается ограниченное развитие внешней ориентации рыночной инфраструктуры, то для стран с открытой экономикой и стремлением эффективно использовать международное сотрудничество для развития экономики, необходимость совершенствования глобальной рыночной инфраструктуры приобретает существенное значение, как одной из определяющих составляющих реализации стратегии общественно экономического развития.

Институциональные и регуляторные препятствия для экспорта в Украине определяются в зависимости от размера предприятия. Наибольшими проблемами, с которыми сталкиваются экспортеры, являются высокий уровень бюрократизации, неэффективности или непрозрачный механизм возмещения НДС, большое количество разрешительных документов и непредсказуемый характер торговой политики Украины.

По оценкам предприятий, компании-экспортеры тратят в среднем 1-2 дня на прохождение всех необходимых процедур при оформлении одной партии товара. При этом малые предприятия, как правило, тратят на это 2 дня, а средние и большие - 1 день. В большинстве предприятий (74,3%) стоимость прохождения процедур при внешнеторговых операциях достигает 5% стоимости одной партии товара, для 13,1% стоимость прохождения процедур колеблется от 5% до 10% стоимости партии товара. Меньшие предприятия тратят относительно больше, чем, в частности, объясняется размерами партий товара. Принимая во внимание градацию различных барьеров,

влияющих на экспортные операции, важно понимать, как эти барьеры отражены в денежном и временном измерениях.

Данные исследования Всемирного банка «Doing Business» позволяют проводить сравнительный анализ уровня торговых барьеров в Украине с двумя выбранными, например, экономиками Германии и Польши.

Анализ ведения бизнеса в рамках международной торговли:

- ложность получения лицензий;
 - большое количество разрешительных документов для экспорта;
 - длительное ожидание оформления экспорта на таможне;
 - неэффективный / непрозрачный механизм возмещения НДС;
 - отсутствие упрощенных правил происхождения товара;
 - значительный уровень бюрократизации;
 - избирательность в решениях относительно таможенного оформления;
 - непредсказуемость торговой политики Украины;
 - непредсказуемость политики торговых партнеров Украины;
 - несовершенство судебной системы;
 - политика налоговой инспекции: бюрократизация, непрозрачность
- высокий уровень налогового бремени (Політика..., (2015).

Украина определила перспективный курс на вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО), но существуют дополнительные риски, которые при этом возникнут перед государством, ведь все участники этой организации должны действовать по единым правилам. Именно создание единых правил для всех участников мировой экономики является определяющей чертой глобальной инфраструктуры. Поэтому включение Украины в глобальную экономику предполагает создание таких институтов инфраструктуры, соответствующих указанным правилам. Но срочность и сложность задач социально-экономической реконструкции украинской экономики не позволяет выжидать стихийного возникновения процессов, когда рыночная конкуренция создаст условия для формирования рыночной инфраструктуры. Поэтому среди проблем, которые возникают перед Украиной на современном этапе глобализации и одной из важнейших функции государственных институтов является процесс адаптации национальной инфраструктуры к условиям глобальной экономики, прежде всего, путем повышения ее самоорганизации и развития в национальных рамках.

Наряду с взглядом на развитие рыночной инфраструктуры как существенного элемента глобализации, важно также анализ развития рыночной инфраструктуры, обусловлен зарубежными инвестициями. Например, в Украине по состоянию на 1 января 2004 на одного жителя приходилось всего 140 долл. США прямых иностранных инвестиций, тогда как в Польше он равнялся 1009, в России - 1157, в Чехии - 2201 долл. (Україна у цифрах у 2003 р., (2003), с. 16). Это означает, что имеет место асимметрично низкий уровень взаимосвязи экономики Украины с мировыми потоками капитала.

Важным направлением адаптации рыночной инфраструктуры в глобальную экономику является развитие инфраструктуры фондового рынка Украины. Очень важно остановить тенденцию к увеличению количества

фондовых бирж в Украине, которая может закончиться катастрофой для всего финансового рынка. В Украине в 2001 году действовало шесть фондовых бирж, три внебиржевые фондовые системы (ПФТС), четыре депозитарии, более полутора тысяч других профессиональных участников рынка (около 200 банков, около 800 торговцев, в том числе более 80 хранителей и более 400 регистраторов и т.д.) (Вильямсон О., (2001), с. 18). В 2004 г.. На фондовом рынке Украины насчитывалось уже 29 фондовых бирж и их филиалов, 2 торгово-информационные системы, увеличилось количество торговцев (Фондовый рынок., (2003), с. 6). Все это порождает целый ряд нерешенных проблем:

- наличие значительного количества бирж и внебиржевых торговых систем, включая Аукционы, не способствует созданию единой системы фондовой торговли, то есть единого места для сосредоточения спроса и предложения на ценные бумаги и их котировки;

- наличие 4 депозитариев не позволяет создать единственную в Украине депозитарную систему, которая выполняла функции центрального депозитария ценных бумаг и занималась бы расчетно-клиринговой деятельностью по сделкам купли - продажи ценных бумаг;

- не создана единая фондовая телекоммуникационная сеть, которая связывала бы всех профессиональных участников торговли ценными бумагами с единой системой фондовой торговли и с единой национальной депозитарной системой и расчетным центром;

- не определен банк, который должен выполнять функции расчетно-клирингового центра в единой системе электронного обращения ценных бумаг;

- отсутствует система гарантий прав инвесторов, являющихся владельцами акций в форме гарантийного рыночного фонда.

Для решения указанных задач необходимо создать соответствующую инфраструктуру фондового рынка, основой которого может стать единая система электронного обращения ценных бумаг в Украине. Именно на базе такой единой системы можно обеспечить эффективное функционирование фондового рынка на принципах целостности и прозрачности, высокой ликвидности, создаются условия для его интеграции в инфраструктуру глобального фондового рынка и более широкого привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций в реализации экономических программ развития национальной экономики путем выпуска и размещения на фондовых биржах дополнительных эмиссий акций.

Таким образом, мало контролируемая финансовая глобализация, породившая ряд цепных кризисных явлений в последнее десятилетие свидетельствует об изменении архитектуры мирового и, прежде всего, фондового рынка, увеличение степени его прогнозируемости и рискованности. Уменьшение или полное отсутствие государственного влияния на содержание и структуру глобализации финансового рынка делает актуальным теоретическое и практическое наработки и проведения новой национальной и международной стратегии регулирования и координации процесса формирования глобальной инфраструктуры мирового фондового рынка. Такая стратегия должна быть логичной составляющей государственной и международной инфраструктурной политики

- честность и законность;
- платежеспособность;
- исполнительность;
- согласованность;
- компромисс интересов;
- информация для клиентов.

Разработанные IOSCO принципы относятся к важнейшим сторонам функционирования рынка ценных бумаг. Они предусматривают, что: фирмы, которые работают на фондовом рынке должны придерживаться законности и порядочности при заключении сделок с клиентами и партнерами; каждый из участников должен стараться удовлетворить потребности клиента или партнера; фирма должна нанимать рабочих и строить свой бизнес таким образом, чтобы удовлетворить интересы клиентов и партнеров; фирма должна соглашаться со всеми регуляторными решениями, которые способствуют выполнению обязательств перед клиентами; фирма должна обладать информацией о клиенте и раскрывать ее при необходимости. Впервые на международном уровне было провозглашено о том, что существует конфликт интересов между финансовыми посредниками и клиентами, поэтому фирма должна предотвращать эти конфликты.

Но более многосторонние инфраструктурные принципы формирования и функционирования рынка ценных бумаг были разработаны Международной Федерацией фондовой бирже (FIBV). Указанные принципы можно разделить на две части: первая - охватывает все сферы организации и деятельности рынка, а вторая - касается деловой этики, основные положения которой сформулированы IOSCO.

Среди принципов, начала FIBV, важнейшими для формирования рынка ценных бумаг являются следующие:

- листинг и раскрытие информации;
- доступ к рынку;
- организация и операции;
- торговля;
- техническая инфраструктура;
- иностранные инвестиции;
- прозрачность;
- клиринг и расчеты;
- риск-менеджмент
- арбитраж и дилинг;
- деловая этика;
- защита инвесторов;
- контроль.

Принципы, провозглашенные FIBV, является более полными и касаются практически всех сфер функционирования организованного рынка ценных бумаг, создают институциональные предпосылки для формирования и, главное, регулирования мирового фондового рынка. Несмотря на то, что несколько стран Восточной Европы вошли в состав FIBV, Украина пока не является членом этой федерации, но уже поступила в IOSCO. Это указывает

на промежуточное положение отечественного фондового рынка, на котором уже провозглашены принципы IOSCO, но еще не выполнены требования FIBV, которые являются одновременно и принципами деятельности этой организации. Формирование фондового рынка в Украине должно идти по пути отработки таких принципов, которые в наибольшей степени отвечали бы общемировым тенденциям. А эти тенденции указывают на то, что в своей основе сформирована инфраструктура глобального фондового рынка нового тысячелетия, основой которой можно считать принципы провозглашены FIBV. Хотя Федерация является организацией фондовых бирж, она: во - первых, объединяет более 98% (по объему капитализации) бирж и торговых площадок, где ведутся торги акциями; во - вторых, активно освещает деятельность так называемых параллельных рынков обеспечивает максимальный объем информации.

Формирование национальных фондовых рынков в современных условиях не может происходить стихийно. Фондовая политика - это государственная политика. Именно регулирования обеспечивает оптимальный уровень влияния государства на фондовый рынок. Как показывает пример экономически развитых стран, фондовый рынок является одним из самых "зарегулированных" и регламентированных в отличие, например, от товарных или валютных рынков. Понятно, что государственные органы власти прибегают к регулирующим мерам только тогда, когда это необходимо для поддержания принятого в принципе всеми участниками фондового рынка порядка деятельности. Некоторые ограничения "свободы" эмитентов, инвесторов и посредников - это очень умеренная плата за стабильность фондового рынка.

На таких принципах и были сформулированы цели и задачи государственного регулирования фондового рынка Украины. Законодательством установлено, что целями государственного регулирования фондового рынка являются:

- реализация единой государственной политики в сфере выпуска и обращения ценных бумаг и их производных;
- создание условий для эффективной мобилизации и размещения участниками фондового рынка ресурсов с учетом интересов общества;
- получение участниками фондового рынка информации об условиях выпуска и обращения ценных бумаг, результаты финансово-хозяйственной деятельности эмитентов, объемы и характер сделок с ценными бумагами и другой информации, влияющей на формирование цен на рынке ценных бумаг;
- обеспечение равных возможностей для доступа эмитентов, инвесторов и посредников на фондовый рынок;
- обеспечение прав собственности на ценные бумаги;
- защита прав участников фондового рынка;
- интеграция в европейские и мировые фондовые рынки;
- соблюдение участниками фондового рынка требований законодательных актов;
- предотвращение монополизации и создание условий для развития добросовестной конкуренции на фондовом рынке;

– контроль за прозрачностью и открытостью фондового рынка (Мозговий О., (1997), с. 197).

Несмотря на то, что некоторые из целей государственной политики Украины по регулированию фондового рынка соответствуют принципам FIBV и она пытается выполнить требования по либерализации собственного рынка и привести его в соответствие с мировыми стандартами, однако экономически относится к группе "ограниченных" фондовых рынков.

Одной из важных задач фондовой политики Украины является принятие стандартов международной организации по стандартам (ИСО) для документов и операций с ценными бумагами, а также их нумерации. Приоритетными являются договоры, конвенции и соглашения, заключаемые Украины с международными организациями и международными финансовыми институтами в области развития, функционирования и регулирования рынка ценных бумаг. Эти международные организации принимают соответствующие рекомендации, резолюции и директивы по проведению рыночных реформ, которые способствуют стандартизации и сближению национальных законодательств, обеспечивающих защиту инвесторов и интеграцию национальных рынков ценных бумаг в мировые финансовые рынки.

Следовательно, формирование глобального рынка ценных бумаг и его инфраструктуры проходит под растущим влиянием различных международных институтов, которые направляют этот процесс в организованное или регулируемое русло. Одним из важнейших направлений такого контроля и регулирования глобального фондового рынка может быть биржевой механизм глобальной рыночной инфраструктуры.

Особую роль в процессе глобализации играют такие важные субъекты глобальной рыночной инфраструктуры как транспортные компании. Их интерес к ресурсам за рубежом "возвращается от основных факторов (высокие технологии и квалификация, государственная производственная база) с целями кооперации» (Ткач А., (2003), с. 450). Именно эти факторы производства имеют особое значение с точки зрения интересов локализации Украине. Особая роль рыночной инфраструктуры как решающего фактора размещения производственной деятельности, приводит к увеличению ее позиций с точки зрения так называемой Локализации конкуренции, основанной на том, что важнейшие производственные факторы служат развитию инфраструктурной взаимодействия между экономиками для привлечения переменных ресурсов.

Инфраструктурные аспекты глобализации экономики тесно связаны с современным состоянием интернационализации. В связи с этим особый интерес вызывает развитие международной региональной интеграции. С интеграционными процессами связаны специальные требования ликвидации ограничений в сфере регуляции и устранения барьеров в сфере реальной экономики, при этом важнейшей задачей является элиминация недостатков в сфере рыночной инфраструктуры. Роль рыночной инфраструктуры в сфере международных экономических отношений определяется, прежде всего, уровнем развития международных инфраструктурных отношений, особенно в отраслях транспорта и связи.

Далеки от удовлетворительного состояния кооперация в инфраструктурной сфере и незначительные изменения в экономическом

сотрудничестве могут свидетельствовать о низкой эффективности процессов международной экономической интеграции, в которых экономическая интеграция не соответствует уровню институциональной интеграции. Слабость инфраструктурных связей государств, интегрирующихся, может отражать и углублять ситуацию, в которой интеграция базируется на политических предпосылках при стагнирующем характере экономической интеграции, оказывается в недостаточном сокращении международных препятствий на пути развития социально-экономических отношений.

Развитие международных инфраструктурных связей может быть мерой оценки процессов, происходящих внутри интеграционных группировок с точки зрения количества центров интеграции. Развитие инфраструктуры, служит, прежде всего для укрепления связей между одной страной и остальными странами и является типичным для интеграционных систем моноцентрического характера (например, ЕЭП, НАФТА). Полицентрической интеграции соответствует более равномерное развитие инфраструктуры между всеми странами в составе группировки (например, ЕЭС). Бывшая (СЭВ) в инфраструктурной сфере была образцовой иллюстрацией моноцентрической интеграционной системы.

Существует также связь между характером процессов в международном разделении труда с развитием различных видов инфраструктуры, особенно обособленных отраслей инфраструктуры сухопутного транспорта. Ориентация международного разделения труда в значительной степени на природные предпосылки и доминирование перевозок массовых товаров низкого уровня переработки могут способствовать развитию железнодорожного и трубопроводного транспорта. Это, прежде всего, касается инфраструктуры Украины, причиной реструктуризации которой должны стать изменения в международном разделении труда.

Специфика рыночной инфраструктуры как области международного сотрудничества и вместе с тем материальной основы международных экономических и неэкономических отношений, связана со стабильностью и непосредственностью связей между хозяйствами разных стран. Причем, эти связи постепенно набирают признаки взаимозависимости, в которой функционирования отношений одного государства все больше вызывает действия институтов инфраструктуры других государств и вместе с тем последние сами подпадают под их влияние.

Часто встречается так называемая пролонгация времени созревания международных инфраструктурных соглашений, которая протекает с момента принятия решения по инвестированию (реального по техническим условиям) до момента сдачи объекта в эксплуатацию. Это обусловлено следующими причинами:

- противоречиями интересов различных государств в процессе развития единения;
- невыгодными действиями внешнеэкономических условий, прежде всего, политического фактора;
- финансовыми и инвестиционными трудностями различных государств;
- проблемами, связанными с подсчетом эффективности инфраструктурных инвестиций, тем более, что оценка многих международных

инфраструктурных мероприятий не может учитывать только финансовую выгоду, а и влияние на их развитие других форм международных экономических отношений (Ткач А., (2003), с. 448).

Постулат тесного международного сотрудничества по адаптации и развитию рыночной инфраструктуры следует отнести, прежде всего, к экономикам, входящих в состав интеграционных группировок. Для Украины достаточно важным является то, что осуществление большинства намерений в области международной экономической интеграции не было бы возможным, если бы развитие рыночной инфраструктуры было только результатом автономных и нескоординированных решений отдельных государств.

Изменения в рыночной инфраструктуре является результатом автономных государственных действий или международных соглашений, влекут за собой рост взаимозависимости между системами инфраструктуры отдельных экономических организмов. Процесс переформирования рыночной инфраструктуры, который приведет к созданию глобальной и упорядоченной международной сети рыночной инфраструктуры, можно назвать глобальной инфраструктуризацией. Она не носит однородного характера, отличается явно и пространственно.

Интересы отдельных государств могут быть частично противоречивы, как и общий интерес отдельной группы государств не обязательно является простой суммой интересов каждого из них. Поэтому использование и развитие рыночной инфраструктуры в международном масштабе приводит иногда к спорам, даже скрытым конфликтам между странами. Примером этого может быть трубопровод "Одесса-Броды".

Важнейшие источники таких конфликтов следующие:

- возможности и условия доступа к инфраструктуре отдельных государств субъектами других государств;
- возможности предоставления услуг на территории данного государства иностранными субъектами при использовании его собственной инфраструктуры;
- общая эксплуатация инфраструктурных объектов, особенно, если одно государство увеличивает использование в ущерб остальным государствам;
- локализация новых элементов международной инфраструктуры, особенно объектов железнодорожного транспорта, пересекающих территорию нескольких государств;
- финансирование развития инфраструктуры, особенно если в строительстве данного объекта больше заинтересованы другие государства, чем государство локализации;
- очевидные преимущества в развитии различных видов инфраструктуры;
- прекращение или отсрочки сделок, признанных невыгодными для государства, которое должно нести расходы, но выгоду получают другие страны;
- согласование технических параметров, которым должны соответствовать объекты международной инфраструктуры;

- претензии на инфраструктуру, которая находится на спорных территориях с точки зрения юрисдикции различных государств;
- строительство и эксплуатация объектов, не имеющих прямого международного значения, которые могут быть источником внешних неудобств для других государств (особенно строительство инфраструктуры в пограничной зоне);
- возможности доступа иностранных субъектов на рынок инфраструктурных инвестиций;
- отказ одного из государств от реализации уже начатой инфраструктурной инвестиции;
- создание конкурентных инвестиций по отношению к инфраструктуре другого государства;
- попытка иностранного давления с целью отказа от определенных объектов инфраструктуры, уже функционируют;
- признание международного значения составляющих инфраструктуры различных государств;
- выделение или символизации инфраструктурных объектов международного значения;
- использование инфраструктурных инвестиций в политических противоречиях;
- заметные решения по вопросам реализации и источников финансирования развития инфраструктуры.

Нет сомнения, что недостаточное использование внешних инфраструктурных связей в значительной степени лишает экономику и общество положительных эффектов интернационализации, но не защищает от негативных последствий событий в международном окружении данного государства. Именно активное участие в росте международной взаимной зависимости, а не изоляция от других экономических и общественных организаций является на современном этапе способом сохранения своей независимости.

Международную инфраструктуризацию можно рассматривать также в пространственном аспекте. В узком смысле инфраструктуризацию в международном масштабе можно понимать как развитие инфраструктуры двух государств в пограничной зоне и получения определенного результата. Инфраструктура приграничных территорий должна выполнять тройную функцию:

- обслуживать внутренние инфраструктурные потребности государства, обеспечивать интеграцию пограничных и остальных территорий страны;
- обеспечивать функционирование межгосударственных экономических связей локального характера;
- быть элементом инфраструктурного обеспечения совокупности экономических отношений, соединяющих данные государства.

Например, в межгосударственных отношениях Восточной и Западной Европы, включая Украину, отдельные задачи развития и адаптации инфраструктуры приграничных территорий выполняются в разной степени. Это связано с диспропорцией между состоянием инфраструктурных объектов,

сконцентрированных на небольшой территории, направленных на отношения с границей и уровнем развития остальных составляющих сети инфраструктуры. Причиной этого является периферийный характер многих приграничных территорий, измеряется не только физическим а социально-экономическим состоянием и отражает степень дезинтеграции социально-экономического пространства разных стран.

Анализ процессов, происходящих в инфраструктуре приграничных территорий, подтверждает тезис об устойчивости систем инфраструктуры, об их запоздалой эволюции относительно условий изменений политических событий и экономических явлений. Хотя прошло уже более 60 лет после окончания II Мировой войны и связанного с этим передела границ части европейских стран, в их системах инфраструктуры до сих пор видно, с одной стороны, остатки более ранних связей, а с другой - отсутствие главных изменений с точки зрения современных потребностей.

Изменения в политической географии Европы, связанные с ликвидацией системы экономики с централизованным управлением, еще долго не смогут найти полного отражения в системе инфраструктуры. Поскольку, необходимый относительно длительный период для завершения существенных изменений в инфраструктуре, а также бюджетные ограничения, особенно в странах Восточной и Средней Европы, делают невозможным быструю переориентацию инфраструктурных связей. Страны, которые уже приглашены в ЕС, уже получают финансовую поддержку для развития инфраструктуры, в том числе объектов международного значения, но средства, получаемые от ЕС, могут только дополнить государственные. Очевидно инфраструктура не является основным барьером расширения ЕС на восток и вступления Украины в ЕС, но нет сомнений, что состояние инфраструктуры и изменения, происходящие в ней:

- определяют в большей степени Локализационно аттракционность этих стран;
- в значительной степени решают возможности взаимодействия ЕС и его потенциальных новых членов;
- влияют на будущее место в ЕС, особенно в том, насколько будущие члены ЕС станут периферией не только и не столько в смысле географического положения, а с точки зрения социально-экономического развития.

Инфраструктура как в макроэкономическом так и в локальном масштабе выступает существенным фактором экономического роста и развития (SpirosB., PanicosO., (1999), с. 11). Однако ее нельзя отождествлять с простой причинно-следственной зависимостью, в которой инфраструктуре отводится роль безусловного фактора, как не существует универсальной стратегии развития, адекватной всех условий.

Таким образом, адаптация рыночной инфраструктуры может активно влиять на развитие международного сотрудничества Украины. Если в прошлом особую роль в развитии международных отношений играла транспортная инфраструктура, то теперь все большее значение приобретает развитие институциональной и информационной инфраструктуры. Институциональный элемент глобальной рыночной инфраструктуры является определяющим для характера современных международных отношений.

5.2. Формирование институциональной среды глобальной экономики

В научной литературе до сих пор институциональная среда интернационализации производства не рассматривалась. Вместе с тем именно институциональная среда, как система норм и правил, задают минимальный уровень и структуру трансакционных издержек, определяют характер и содержание правовых конфликтов, определяют состояние и развитие экономики в целом. Любая производственная система не функционирует в вакууме. Каждое действие предприятия возможно только в том случае, если среда допускает его осуществление. Под средой [environment, extrnal environment] следует понимать то, что окружает систему и влияет на нее. Разграничение системы - организации и среды, практически, является условным и определяется поставленной задачей. Формы связи с окружающей средой разные, есть один вход в систему и один выход из нее представляют минимальное количество связей. В реальной действительности организация имеет множество связей со средой.

Среды принято делить на внутренние и внешние. Внутренняя среда организации является источником ее существования и функционирования. Это тот потенциал, который дает возможность организации функционировать, существовать и выживать в определенный период времени. Но внутренняя среда может быть как источником резервов, так и проблем в том случае, если оно не обеспечивает необходимых условий для функционирования организации.

Внешняя среда обеспечивает ресурсами, необходимыми для поддержания внутреннего потенциала на должном уровне. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая возможность для выживания. Внешняя среда - это силы, с которыми фирма сталкивается в повседневной деятельности. Среда не бывает стабильной, поэтому, каждая фирма должна не только знать среду обитания и природу изменений, но и уметь реагировать на том, что неадекватность приспособления к среде может превратиться в неудачный бизнес вообще.

До настоящего времени считалось, что важными внешними факторами, которые влияют на положение предприятия, являются экономические (уровень доходов, ставка процента, обменный курс валюты, уровень безработицы) и те, которые образуют вспомогательные или второстепенные внешние среды (социальные, юридические, технологические и политические). Но, с другой точки зрения, среду можно охарактеризовать двумя свойствами - широтой и периодичностью (частотой) воздействия на фирму, и разделять на среду ближайшего окружения и общее. Поскольку производственное предприятие является ресурсопреобразующей системой, где затраты ресурсов объединяются для получения продукта, ближайшее окружение состоит из потребителей продукции, поставщиков, факторов производства, финансовых институтов, конкурентов, инвесторов и других субъектов рынка. Эти группы непосредственно и часто контактируют с предприятием. Общая среда состоит из показателей, которые проявляются время от времени, нерегулярно или опосредованно (социальные, культурные, политические, демографические, экологические, юридические и технологические факторы).

Имея дело с каждым из них, необходимо предусматривать разницу между непосредственным окружением и общей средой. Сегодня наиболее часто сочетают социальные, экономические, политические и технологические среды.

Среда, в которой фирма функционирует и проводит международные операции, находится под влиянием и одновременно влияет на нее. Интернационализация деятельности связывает предприятия, действующие практически в одинаковом ценностном и институциональной среде. Международные компании вынуждены проводить тщательный анализ процессов, происходящих на мировых рынках с целью наиболее эффективного использования ресурсов, разработки стратегий интернационализации производства, а также получения необходимой экономической и другой информации.

Опыт зарубежных некоторых компаний-лидеров свидетельствует о том, что одним из первых стратегических решений является выбор целевого рынка, на который фирма намерена выйти и получить конкурентные преимущества. Выбор рынка - это предварительная работа по оценке различных рынков, ранжирования с точки зрения степени привлекательности и уровня риска (Кузнецов О., (2002).

При выходе на внешний рынок предприятия вынуждены разрабатывать стратегии, адекватные условиям постоянно меняющегося маркетинговой среды. В частности, чтобы минимизировать риск входа на зарубежный рынок, компании должны обладать необходимой, достаточной и достоверной информацией о наиболее существенных сферах внешней среды. Г. Мокров подчеркивает, что эта среда имеет "многоуровневую структуру и представляет собой сложный комплекс факторов, формирующих конъюнктуру товарного рынка, текущую и перспективную стратегию предприятия, а также поведение по отношению к разным целевым группам" (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Основные факторы, формирующие
маркетинговую среду предприятия**

Внутренняя среда	Внешняя среда
Цели предприятия	Политико-правовая среда
Ресурсы предприятия	Экономическая среда

Чтобы определить способ адаптации деятельности предприятия к новым и малоизвестным условиям, а также решить, насколько философия и практика национальной компании должны измениться при выходе на внешний рынок, нужно собрать информацию о международном рынке, потребителей, правила поведения. Для этого можно предложить "поле" маркетингового исследования иностранной среды (рис. 5.2).

Структура среды структурирована как макро- и микросреда предприятия. В состав макросреды необходимо включать "социальное, правовое, технологическое, экономическое и политическое" (Рогач О., Шнирков О., (1999). Приведенные классификации включают экономическое, политическое и правовое среды.

Эти и другие подходы в структурировании среды окружения предприятия имеют целью максимально полного охвата экономического пространства,

которое влияет на условия функционирования. Вместе с тем рассматриваются условия и правила взаимодействия внешней среды с организацией, которые образуют институты (Килячков А., Чалдаева Л., (2000).

Составляющими институциональной среды (ИС) выступают правила социальной жизни общества, функционирования политической сферы, базовые правовые нормы - конституция, конституционные и другие законы.

Рис. 5.2. Институциональная среда международного рынка

Логическую модель институциональной среды можно попробовать "наполнить" соответствующим содержанием, то есть "правилами и организациями", регулирующими внешнеэкономическую деятельность

К формальным правилам относятся: Законы Украины (ЗУ), уставы предприятий, контракты. То есть, описание экономической среды, как самостоятельной системы, сводится к правовым и экономическим правилам. Таким образом, формальные правила, регулирующие деятельность предприятий при выходе на внешний рынок, относятся к национальной правовой среде. Эти правила можно назвать внутренней институциональной средой внешнеэкономической деятельности предприятий.

Следующим этапом анализа должно стать исследование внешней институциональной среды внешнеэкономической деятельности предприятий. Структура институциональной среды представлена пятью уровнями внешнеэкономической деятельности. Каждый уровень разделен на две составляющие - правила и организации. Создание и функционирование каждого уровня требует затрат ресурсов и времени. Следовательно, формирование внутренней и внешней институциональной среды будет отличаться уровнями анализа и определением величины необходимых ресурсов и интенсивности затрат времени (временного лага (тренда)):

Модернизация экономики Украины требует нового этапа институциональных преобразований, нового подхода к их разработке и реализации. В реальной действительности все среды взаимосвязаны, взаимно

влияют друг на друга и, в принципе, страны сближаются по уровню развития и по перечню институтов. Очевидно, что набор институтов, формирующих институциональную среду, не может быть универсальным. Страна, которая проводит эффективную экономическую политику, имеет крепкую систему правил, развивается существенно лучше, чем страна, где замечательное правительство проводит очень мудрую экономическую политику, но имеет несовершенные правила.

Выход предприятия на международный рынок предполагает его готовность соблюдать основные правила ведения предпринимательства как в национальном, так и международной социальной среде. Это объясняется двумя обстоятельствами. Во-первых, рыночные отношения по своей природе является формой компромисса между его участниками.

Формирование институциональной среды в настоящее время ограничивается, как правило, двумя средами из четырех перечисленных (рис. 5.3), (Норт Д., (1997)).

Рис. 5.3. Конструирование институциональной среды

Субъекты международной деятельности самостоятельны в принятии решений, могут иметь противоположные интересы и противостоять друг другу. В конкурентной борьбе за достижение целей каждого зависит от другого. Экономические интересы могут быть реализованы только в результате согласованности интересов ВЭД, или кто-то должен изменить рынок. Во-вторых, при насыщении рынка внутри страны и наличия конкуренции производители товаров и услуг заинтересованы в поисках новых потребителей с более высокой покупательной способностью за пределами национальной экономики.

Способность к восприятию другой институциональной среды обуславливает выполнение ряда условий: готовность к восприятию другой культуры, делового этикета, истории страны, системы социального устройства, интересов и потребностей потребителей; понимание уклада и ритма жизни, соблюдение принятых в стране норм, обычаев и правил

поведения. Необходимо также учитывать требования международных организаций.

Известна практика международной деятельности процветающих транснациональных компаний, она свидетельствует, что игнорирование правил и традиций приводит к серьезным неудачам на внешних рынках.

Наиболее важным из социальных факторов, существенно влияющим на деятельность за рубежом, является население страны. Темпы роста населения и растущая демографическая ситуация выгодны бизнесу, поскольку это растущий потенциальный рынок и большой рынок труда. Соответственно, низкие темпы роста уменьшают и рынок потребителей, и рынок труда. Изменения в обществе не ограничиваются изменениями в численности населения и его структурного состава. Стил жизни, привычки и ценности, этические и религиозные основы общества также могут меняться. Эти изменения, в свою очередь, влияют на общую массу свободной и незанятой рабочей силы и поведение покупателей.

Отечественная теория государства и права находится в процессе использования опыта, накопленного в цивилизованном мире, и не дает ответа на поставленный вопрос. Вместе с тем комплекс функций по обеспечению взаимодействия между государством и гражданами в экономической сфере обусловлен "провалами" рынка, то есть теми проблемами и задачами, решение которых невозможно на основе договоров и контрактов (Соболев В, (1999).

Таблица 5.3

Функции государства и их реализация

Функции государства	"Провалы" государства
1. Спецификация и защита прав собственности	1. Несоответствие доходов и расходов
2. Создание каналов обмена информацией	2. Относительная жесткость бюджетных ограничений
3. Разработка стандартов	3. Отсутствие критериев и показателей оценки эффективности деятельности
4. Создание каналов и механизмов физического обмена товаров (услуг), денег	4. Вероятность достижения целей и результатов, которые отличаются от поставленных
5. Правоохранительная деятельность и выполнение роли "третьей" стороны в конфликтах	5. Систематическое отклонение реализованных задач от начальных
6. Производство общественных благ (оборона, образование, защита здоровья)	6. Неправомерный распределение ресурсов и прав собственности на ресурсы

Основными экономическими задачами правительства по поддержке функционирования рыночной системы являются:

1. Обеспечение правовой базы.
2. Защита конкуренции.

3. Перераспределение дохода и богатства.

4. Корректирование распределения ресурсов.

5. Стабилизация экономики (контроль за уровнем занятости и инфляции, а также стимулирование экономического роста).

Исходя из этого можно предположить, что результатами деятельности государственного аппарата должны быть:

- гарантии защиты прав собственности;
- информационная инфраструктура управления;
- универсальная система стандартов;
- инфраструктура рынка - каналы физического движения товаров (услуг);
- система гарантий против нарушения договоров и контрактов;
- гарантии национальной безопасности;
- гарантии доступности институтов здравоохранения и образования.

Состояние политической стабильности в Украине можно проанализировать с помощью таблицы 5.4 (Федько В., (2000)).

Таблица 5.4

**Типы государственного вмешательства
в среду международного бизнеса**

Рост силы воздействия - сверху вниз
недискриминационное влияние
- назначение на управленческие должности ограниченного круга граждан - резидентов данной страны;
- организация такого трансфертного ценообразования, которое позволит получить основную долю налоговых поступлений в стране;
- требование к национальным экспортерам: устанавливать внутренние цены на грани рентабельности для субсидирования национального использования и для улучшения внутреннего национального инвестирования;
- требование инвестировать в национальную социально-экономическую инфраструктуру;
- требование иметь часть национальных узлов и комплектующих изделий в иностранном производстве;
- задержка конвертации местной валюты.
дискриминационное вмешательство

Влияние политической системы на интернационализацию производства можно определить по следующим факторам:

- национальное отношение к международным закупкам;
- политическая стабильность;
- национальные правила валютного регулирования;
- состояние правительственной бюрократии.

Внешнеэкономическая деятельность и ИС охвачены государственным, а, следовательно, и политическим регулированием значительно глубже аналогичных операций внутри страны. Причиной тому является контроль государства за государственными границами и таможней.

Роль государства в регулировании интернационализации производства заключается в том, что она выступает защитником и регулятором предпринимательского сектора экономики. Это может осуществляться с помощью субсидий, налоговых льгот, юридического контроля за событиями на рынке, регулирования избыточного производства, процентные ставки и тому подобное. Недостатком государственного регулирования в Украине является то, что большинство функций являются ограничительными, то есть запретительными, контролирующими, а не направлены на поддержку частного сектора.

Интенсификация взаимосвязей и растущая взаимозависимость национальных государств обуславливают ориентацию на использование единых норм и правил взаимодействия (институциональную инфраструктуру) и необходимость проведения согласованных действий в области мирового хозяйства. Формирование единой институциональной среды, в которой экономические субъекты и их агенты могли бы эффективно взаимодействовать друг с другом.

5.1. Глобальная институциональная рыночная инфраструктура

Очевидно, что глобальная институциональная среда, которая формируется, должно иметь следующие характеристики: 1) открытость и обязательность правил и норм (признаваться и использоваться всеми контрагентами); 2) конкурентность (использования цивилизованных и эффективных норм и форм взаимодействия); 3) равноправие (отсутствия

дискриминации) в использовании хозяйственных институтов национальных субъектов; доступность и коммуникативность (Ткач А., (2003), с. 78).

Задача состоит в создании условий для формирования такого институционального механизма глобализации, в котором используется единый институциональный инструментарий, общие институты, обеспечивающие согласование действий хозяйственных национальных субъектов (Шаститко А., 2002, с. 164). Таким механизмом могла бы быть глобальная институциональная рыночная инфраструктура (рис. 5.1.)

Институциональный подход к оценке влияния политической среды на развитие ИС позволяет выявить некоторые дополнительные черты государственного регулирования: формирование исполнительных структур государственной власти, непосредственная задача которых состоит в практической реализации целей и функций правительства; создание и обеспечение деятельности объектов государственной собственности; подготовка программ и прогнозов развития национальной экономики; поддержка исследовательских центров, институтов экономической информации, торгово-промышленных палат, различных экономических советов и союзов; обеспечение функционирования институтов советников, консультантов, экспертных советов по проблемам экономики; правовая и информационная поддержка предпринимательских союзов и организаций, участвующих в создании форм экономической интеграции.

5.3. Модель адаптации рыночной инфраструктуры к условиям глобальной экономики

Одним из актуальных задач экономической науки сегодня является анализ влияния глобализации на экономические реформы в Украине, определения национальной экономики в мирохозяйственных процессах, формулирование проблем, разработка механизмов предотвращения и противодействия негативным последствиям глобализации. Особое место среди возможных и существующих внешнеэкономических воздействий занимает глобальная рыночная инфраструктура, в историческое колесо формирования которой подпадает инфраструктура национальной экономики.

Глобализация выступает внутренне противоречивым процессом. С одной стороны, она открывает новые возможности экономического развития, взаимодействия народов и государств, с другой - обостряет проблемы, которые существуют или создают новые «вызовы», то есть проблемы общего характера, связанные с появлением новых факторов мирового развития.

В связи с усилением тенденции дестабилизации мировой экономики теряют свои преимущества механизмы рыночного саморегулирования, уступая место поискам регуляторов, роль которых могут выполнять государство или международные организации. Это способствует созданию новой концепции социально-экономической политики государства в условиях глобализации. Она предусматривает включение мероприятий по обеспечению социально-политической стабильности, правовых гарантий для инвесторов и предпринимателей, гармоничную интеграцию национальной инфраструктуры и рынков в условиях глобальной экономики. Глобализация стимулирует мощные внешние связи и зависимости, которые интегрируют отдельные

элементы общества в глобальные структуры, ослабляет и деформирует традиционные связи и может нанести вред развитию общества.

В контексте исследования глобализации и ее влияния на инфраструктуру национальных рынков были проанализированы актуальные аспекты взаимодействия Украины с международными финансовыми организациями, пути экономической безопасности и роли государственных институтов в этом процессе, которые нашли отражение в работах отечественных и зарубежных экономистов.

Среди исследований, посвященных указанным проблемам, следует выделить работы Филипенко А., который, анализируя характерные черты и признаки процесса глобализации, указывает на противоречивость ее влияние на национальные экономики и "на весь ход современного мирохозяйственного развития" С одной стороны, глобализация невиданно расширяет возможности отдельных стран по использованию и оптимальной комбинации ресурсов, более глубокого участия в международном разделении труда; с другой - глобальные процессы значительно обостряют конкурентную борьбу, формируют почву для манипулирования огромными финансовыми и инвестиционными капиталами, создают реальную угрозу для стран с низкими и средними доходами (Філіпенко А., (2002), с. 46-47).

А. Гальчинский, обратил внимание на методологические принципы новой модели экономического развития Украины в контексте глобализации, указывая на необходимость ухода от одновекторной модели развития на основе либерализма и переход к многовекторному принципу опоры на различные теоретические конструкции посткризисного развития, обратив особое внимание на переосмысление роли государства и использования собственного опыта реформ в контексте глобализационных процессов (Гальчинський А., (2002), с. 31-32). Глобальная трансформация мировой экономики, отмечают А.И. Рогач и А.И. Шнырков, со всей остротой сейчас ставит вопрос о возможности адаптации национальных хозяйственных структур к новой ситуации (Рогач О., Шнырков О., (1999), с. 49). Указывая на то, что Украина определила правильный и перспективный курс на вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО), С. Тигипко, предостерегает о дополнительных рисках, которые при этом возникнут перед государством, ведь все участники этой организации должны действовать по единым правилам (Тигіпко С., (2003), с. 8). Именно создание единых правил для всех участников мировой экономики является определяющей чертой глобальной инфраструктуры. Поэтому включение Украины в глобальную экономику предполагает создание таких институтов инфраструктуры, соответствующих указанным правилам. О вступлении в ВТО, это означает соответствие известным Копенгагенским критериям. М.А. Павловский считает, что Международный валютный фонд при проведении своей политики часто и традиционно рассматривает институты и соответствующие им правила как антиподы конкуренции и свободного рынка, считая, что роль государства должна ограничиться поддержанием законности и правопорядка (Павловський М., (2001), с. 51). Но срочность и сложность задач социально-экономической реконструкции украинской экономики не позволяет выжидать стихийного возникновения процессов, когда рыночная конкуренция создаст условия для формирования рыночной инфраструктуры. Поэтому среди проблем, которые

возникают перед Украиной на современном этапе глобализации, одной из важнейших является функции государственных институтов в процессе адаптации национальной инфраструктуры к условиям глобальной экономики.

Процесс формирования и адаптации рыночной инфраструктуры в Украине к условиям глобальной экономики, с учетом изучения современных тенденций глобализации мировых рынков достаточно противоречив. Поиск направлений предупреждения и защиты от возможных угроз и одновременной проектной адаптации национальной инфраструктуры рынка к глобальным рынкам может осуществляться, прежде всего, путем повышения ее самоорганизации и развития в национальных рамках.

Процесс глобализации экономики наиболее рельефно проявляется в финансовой сфере, что привело к формированию глобального финансового рынка и его главной составляющей - фондового рынка. Глобализация фондового рынка является порождением общей тенденции к интеграции национальных экономик, в свою очередь, создало условия для постепенной глобализации рынка ценных бумаг. Указанные процессы влияют и на экономику Украины. Так, создание национального рынка ценных бумаг на Украине, с одной стороны, происходит на фоне реформирования всей системы экономических отношений, хотя и с некоторым отставанием, с другой - находится под влиянием глобализации фондового рынка. Об этом свидетельствуют и факты новейшей истории развития финансового рынка Украины. Когда произошел мировой валютно-финансовый кризис 1997-1998 годов, который поразил международный финансовый рынок, отток капитала российских и прибалтийских инвесторов с украинского рынка государственных ценных бумаг существенно повлиял на рынок сначала России, а потом и Украины. В то время как в 1995 - 1997 гг. Размер торгов в Украине существенно увеличивался, то в 1998 - 2000 гг. Он уменьшился с 37700000 долл. США в 13500000 долл. США, что почти в 3 раза, что стало следствием оттока иностранного спекулятивного капитала с украинского рынка под влиянием мирового финансового кризиса.

Глобализация финансовых рынков стала результатом действия следующих факторов:

- 1) государственного дерегулирования финансовых рынков;
- 2) развития глобальной инфраструктуры;
- 3) развития рынка производных ценных бумаг (деривативов)
- 4) спекулятивного движения финансовых потоков;
- 5) влияния международных фирм по оценке потенциалов рынка.

Влияние глобального финансового рынка на фондовые рынки национальных экономик происходит в нескольких направлениях. Его главным проводником есть глобальные финансовые сети, которые составляют организационно-экономические основы глобальной системы инфраструктуры мирового рынка

Институциональную основу изменений на глобальном финансовом рынке заложили: расширение приватизации, изменение норм и правил, по которым действуют банки, финансовые учреждения и другие участники рынка, составляющих инфраструктуру рынка. Кроме того была проведена секьюритизация банковских активов, снижение налогов и сборов с

финансовых транзакций, формирование сети офшорных банков с летным режимом деятельности (Загладин Н., (2002), с. 3).

Дерегуляция рынка и, в первую очередь, деятельности банков развитых стран значительно активизировала процесс инфраструктурной глобализации.

Первое направление инфраструктурного дерегулирования банковской деятельности и других финансовых учреждений касается многосторонних финансовых операций: инвестиционные банки получили право заниматься кредитными операциями, а коммерческие банки, в свою очередь, - эмиссионно-учредительной деятельностью, страхованием, торговлей фьючерсами, опционами и так далее. В результате диверсификации деятельности банков и финансовых институтов возникли финансовые холдинги, занимающиеся всеми видами деятельности в сфере посредничества на мировом финансовом рынке. Стимулированию деятельности транснациональных холдингов, занявших ключевые позиции на глобальном финансовом рынке, способствовали такие системные факторы развития инфраструктуры как формирование глобальной финансовой сети, эффект синергетики в связи с объединением всех видов финансовой деятельности и эффект масштаба, связанный с волной слияния крупнейших крупных финансовых институтов. Новая финансовая свобода позволила без ограничений перемещать и инвестировать капитал из любых источников, включая пенсионные фонды, инвестиционные фонды, институциональных инвесторов. Например, в США объем инвестирования за последние десять лет увеличился в десять раз, капитализация фондовой биржи составила 140% ВВП страны.

Второе направление изменений в глобальной инфраструктуре рынка, как реакция на неопределенность на мировом финансовом рынке и, прежде всего, по отношению к валютным курсам и курсов ценных бумаг, стимулирует развитие механизма хеджирования и управления рисками. Традиционные финансовые инструменты дополняются новыми видами ценных бумаг и обязательств - деривативами, которые являются производными от других ценных бумаг. Деривативы открывают возможность для игры на изменении курсов валют, акций, других видов финансовых активов. Особенностью рынков деривативов является то, что они дают возможность перераспределить риски и снизить их уровень для отдельных участников финансовых операций, но функционирование этого рынка ведет к общему повышению системного риска. Сделки с деривативами остались, по сути, вне контроля правового регулирования и открыли возможности для широкомасштабных спекуляций, ускоряя процесс отделения валютно-финансовой системы от реальной экономики. Финансовый рынок стал играть независимую от рынка товаров роль. Спекуляция на валютных курсах приобрела массовый характер при росте 20 лет ежедневный объем операций на мировых валютных рынках увеличился с 1 млрд. Долл. до 1200 млрд. Долл., а объем торговли товарами и услугами - всего на 50% (Загладин Н., (2002), с. 3).

Оторванность финансовой системы от реальной экономики не означает, что эта связь исчезла. Напротив, взаимная зависимость приобретает еще более масштабный характер, хотя и приобретает отрицательные черты. Формирование глобальной инфраструктуры, которая стала основой

глобального финансового рынка позволяет с помощью диверсификации финансовых операций аккумулировать огромные массы капитала и направлять его на производственную сферу (прямое инвестирование), а на заключение спекулятивных сделок. Бесконтрольное трансграничное перемещение значительных масс капитала, главным образом, в виде портфельных инвестиций и концентрация в сфере спекулятивных операций на финансовом рынке достаточно противоречиво влияет на мировой рынок. С одной стороны, формирование глобальной биржевой и внебиржевой (межбанковской) инфраструктуры финансового рынка, особенно в валютной сфере, позволяет снизить разницу в курсах валют на различных финансовых рынках, создать равные условия для участников и снизить общий уровень рисков. С другой - бесконтрольное увеличение спекулятивных операций значительно усиливает нестабильность глобальной системы финансового рынка, обостряя ее стихийный компонент, о чем свидетельствуют валютно - финансовые кризисы 1987 и 1997-1998 годов.

Стихийность процессов формирования глобального рынка и, прежде всего финансового, создает определенные условия для дестабилизации мировой экономики. Экономические последствия инфраструктурного дерегулирование фондового рынка проявляются в том, что государство в значительной степени теряет контроль над движением капитала. По некоторым оценкам, менее 30% рынка ценных бумаг "семерки" наиболее влиятельных стран контролируются государством или служит его интересам. Недостаточное регулирование, или отсутствие эффективного контроля над фондовым рынком, в том числе и над организованным, основу которого составляет фондовая биржа, порождает цепь банкротств, а за ним увеличение системных рисков, в конечном счете, дестабилизирует национальную экономику.

Примером указанных процессов могут быть как государства с развитым фондовым рынком, так и государства, только ставшие на путь формирования рынка ценных бумаг. Так в 1996 году потерпел банкротство английский банк Barings, который имел настолько хорошую деловую репутацию в нем сохраняла свои деньги английская королева. Причина банкротства заключалась в том, что ведущий брокер одной из восточных филиалов банка бесконтрольно осуществлял рискованные операции на рынке срочных контрактов. Вследствие этого было заключено столько сделок с производными финансовыми инструментами, что банки не хватило денег для поддержки открытых позиций.

В 1995 году претерпела банкротства Московская товарная биржа, которая осуществляла операции со срочными контрактами на доллар США. Одна из причин - недостаточный контроль руководства биржи за деятельностью операторов, связанных с выполнением своих обязанностей пополнения залоговых ресурсов на счетах клирингового банка.

В 1994 году была прекращена торговля фьючерсными контрактами на Московской центральной фондовой бирже в результате незаконных действий руководства расчетной палаты биржи.

В 1998 году банкротом стала Российская биржа, осуществлявшая торговлю фьючерсными контрактами на корпоративные ценные бумаги. Причинами банкротства стали:

– несовершенство правил биржевой торговли (для обеспечения сделок использовались государственные ценные бумаги);

– недостаточный контроль за деятельностью руководства биржи (руководство биржи использовало закладные средства участников торгов для биржевой игры на своей собственной торговой площадке) (Килячков А., Чалдаева Л., (2000), с. 246).

Банкротства в банковской сфере, недавние финансовые кризисы, повышение системных рисков, угроза глобальных финансовых потрясений требуют создания более совершенной инфраструктуры национальных фондовых рынков, более прозрачных правил торговли, усиления регуляторной деятельности со стороны определенных институтов и их адаптации к глобальной инфраструктуре финансового рынка в форме согласования специальных правовых и экономических норм, разработке новых механизмов контроля и надзора за операциями на глобальном финансовом рынке, прежде всего за активностью частных инвесторов. Первым шагом в этом направлении можно считать создание в 1999 г. Наднационального многостороннего института - Форума стабильности финансовых рынков.

Глобализация рынка порождает и негативные тенденции. Это, прежде всего, отмывание денег в глобальных масштабах. По оценке экспертов, ежегодно в мире в законный финансовый оборот вливается от 150 до 500 млрд долл., полученных преступным путем. Наиболее благоприятными для отмывания денег есть новые финансовые рынки в странах с переходной экономикой. Растут масштабы нелегального экспорта капитала.

Вторым негативным последствием глобализации рынка становится неконтролируемый рост объемов финансовых спекуляций, что создает растущую угрозу стабильности всей системы мирового рынка.

Некоторые экономисты считают, что неконтролируемый рост биржевых индексов на ведущих биржах мира может создать предпосылки для повторения краха 1929 г., Когда за одну неделю (24 - 29 октября) акции Нью-Йоркской бирже потеряли 90% своей стоимости, что соответствовало трети стоимости совокупного имущества США.

Отсюда следует настоятельная необходимость создания эффективной системы контроля и регулирования над процессом формирования и функционирования глобального финансового рынка, чтобы предотвращать развитие глобальных кризисных явлений, от которых не может отгородиться ни одна страна мира.

Приведенные обобщения обуславливают необходимость исследования путей и механизмов для предотвращения негативных воздействий финансовой глобализации на инфраструктуру финансового рынка Украины.

ЧНУ основу глобальной системы инфраструктуры мирового рынка.

5.4. Мирохозяйственная модель институциональной рыночной инфраструктуры

Современная глобальная институциональная среда, которая формируется имеет следующие характеристики: 1) бесконечности (признание и использование всеми контрагентами) 2) конкурентности (выявление и использование эффективных норм и форм взаимодействий) и 3) равноправия (отсутствия дискриминации) институтов хозяйственных национальных субъектов. Причем создание единого инструментария взаимодействий в рамках общеинституционального среды не тождественно ориентированы на единые нормы и правила, предложенные каким-либо одним государством. Поскольку в основе институтов лежит культурно-исторический опыт нации, то и использованные формы и инструменты взаимодействий в разных странах будут отличаться. Поэтому задача состоит в создании условий для формирования единого институционально механизма глобализации, в котором используется единый институциональные инструментарий, Единственные институты, в рамках которых обеспечивается согласование действий хозяйственных национальных субъектов. Таким механизмом могла бы быть глобальная институциональная рыночная инфраструктура.

Институциональная рыночная инфраструктура в ее мирохозяйственном измерении - это, во-первых, правила, нормы и ограничения, которых придерживаются добровольно или под внешним давлением участники внешнеэкономической взаимодействия, а, во-вторых, особые коммуникационные связи, которые имеют решающее значение для существования и развития всех форм международных потоков. Отсюда следует, что рыночная инфраструктура составляет одну из основных институциональных детерминант интернационализации общественно-экономической жизни, в первую очередь проявляется на мировых финансовых рынках. Поэтому исследования взаимодействия национальной и мировой институциональной рыночной инфраструктуры может дать ключ к пониманию процессов глобализации и определение стратегических приоритетов внешнеэкономической политики Украины.

Ваємодія суб'єктів міжнародних економічних відносин в забезпеченні основних правил і умов розвитку в міжнародному масштабі здійснюється з допомогою глобальної інституціональної ринкової інфраструктури. Роль глобальної ринкової інфраструктури в середі міжнародних економічних відносин тем більше, чим різносторонні зв'язи між державами і народами. Наприклад, Україна досягла високого рівня відкритості своєї економіки. Якщо в 1992 році. Судьба експорту товарів і послуг в структурі ВВП складала 24,0%, то в 1997 - 40,6, 1999 - 54,4%, в 2003 г. - 58,6%. Це майже вдвічі перевищує середнестатистичні показники в світі і майже в три рази удільний ваг експорту в ВВП Росії і Польщі. Відповідно збільшується частка зовнішнього і зменшується частка внутрішнього ринку в структурі ВВП. Причому допоміжним ланкою ринкової інфраструктури стає Інтегральною складовою, а в деяких випадках основним детермінантом економічних процесів, що відбуваються в рамках міжнародного співробітництва.

Таким образом, если для изоляционистских тенденций нормальным считается ограниченное развитие внешней ориентации рыночной инфраструктуры, то для стран с открытой экономикой и стремлением эффективно использовать международное сотрудничество для развития экономики необходимость адаптации к глобальной рыночной инфраструктуры приобретает существенное значение как одной из определяющих составляющих реализации стратегии социально-экономического развития.

Могуущественные силы и тенденции изменяют сегодня направления движения прямых инвестиций, а также инвестиционную привлекательность отдельных стран. Эти изменения происходят вследствие ускорения процессов создания глобальной экономики, основанной на знании (knowledge-based), что ставит качество человеческого капитала в центр экономической (human-centred) и экологически сознательной (environmentally-conscious) политики. Для Украины ошибки или их отсутствие в стратегии национального конкурентного выживания и процветания в условиях глобальных тенденций может сформировать такая структура инвестиционных потоков, которая либо закрепит традиционные, но экономически отстающие акценты, а также экологически "грязных" производствах, - или, наоборот, будет способствовать формированию современной инфраструктуры экономики знаний (Мозговий О., (1997). В результате возможных стратегических ошибок Украина рискует потерять некоторые из важных потенциальных факторов конкурентоспособности (высокий уровень образования и науки) и остаться на задворках Европы - возможно, как житница, состав, транзитная территория, хранилище отходов, месторасположение тяжелых производств и тому подобное. Интеграция путем развития таких составляющих глобальной инфраструктуры для Украины недостаточно привлекательна.

Украине нужна институционализация новой парадигмы экономической политики и практики, основанной на формировании современной рыночной инфраструктуры экономики знаний. И здесь возможны два пути: первый - распространение национальных преимуществ экономики знания через международную рыночную инфраструктуру; второй - интеграция экономики знания Украины в глобальную рыночную инфраструктуру.

Характерной чертой институциональных изменений в глобальной инфраструктуре является то, что правительства многих стран стали допускать частный капитал в инфраструктурный сектор экономики. Приватизация в отраслях инфраструктуры способствовала активизации притока частного капитала в этот сектор. По данным Всемирного Банка, почти половину инвестиций в инфраструктуру было осуществлено с участием частного сектора. Для того, чтобы стимулировать частные инвестиции в данный сектор, нужно учитывать два фактора, а именно: изменение в экономической политике и реформирование системы контроля. Экономическая политика должна обеспечить возможность полной компенсации затрат и приемлемого уровня дохода, а для этого нужно провести структурные реформы еще до приватизации.

В странах, где возможности введения новых правил и норм ограничены, нужно в большей степени вводить конкуренцию в те сектора, где она может заменить собой систему регулирования и контроля. Конкуренция, которая

приводит в действие новые стимулы, улучшает, прежде всего, институциональную среду, уменьшает зависимость от регулирования и контроля (например, от регулярного пересмотра цен и тарифов) для достижения желаемых результатов. В долгосрочной перспективе именно инвестиции в образование определяют статус нации в мировом сообществе. Правительства развитых стран считают решения проблемы главным условием повышения конкурентоспособности страны. В конце XX века на одно рабочее место в машинно-ручном производстве нередко приходилось 3-4 и более мест «умственного» характера. Таким образом, институциональные требования, диктуемые институтом найма, требуют создания условий для развития образования как фактора выживания в глобальной экономике.

Дж. Стиглиц считает, что ответом государства на возможные потери рабочих мест в результате глобализации должен быть не протекционизм, а развитие системы образования и переподготовки. Люди с лучшей специальной подготовкой быстрее находят работу и легче меняют ее в случае необходимости. Государство должно обеспечить не рабочее место, а способность к труду.

Считается, что имеющиеся формы интеграции Украины в мировое хозяйство в значительной мере есть спонтанным результатом действия ряда объективных факторов, среди которых важнейшую роль играют следующие:

- ограниченность внутреннего спроса вследствие процесса обеднения широких слоев населения и масштабного обесценения сбережений дореформенных лет. В этих условиях экспорт становится основным фактором экономического роста, что не способствует расширению влияния страны на мирохозяйственные процессы и, сужая внутренний рынок, ставит экономику в подавляющую зависимость от мировой конъюнктуры;

- неблагоприятность инвестиционного климата из-за незавершенности институциональных преобразований, чрезмерное вмешательство государственных органов в хозяйственную деятельность, коррупция, низкий уровень развития рыночной инфраструктуры (Веблен Т., (1984), с. 290).

Среди возможных и существующих внешнеэкономических воздействий глобализации на экономические реформы в Украине, определение ее места в мирохозяйственных процессах, формулировке проблем и разработке механизмов предотвращения и противодействия негативным последствиям глобализации особое место занимает уровень развития рыночной инфраструктуры национальной экономики.

Уровень развития рыночной инфраструктуры непосредственно влияет на конкурентоспособность, адаптацию и абсорбцию каждой экономики к процессам глобализации. Сущностью адаптации является приспособление взаимосвязанных экономических организмов; абсорбция означает проникновение признаков и свойств экономических процессов с хозяйственных единиц, которые ранее сформировались к тем, которые достигли зрелости позже.

Адаптация рыночной инфраструктуры в ее институциональном смысле прежде всего означает, с одной стороны, внедрение законодательной базы стран, или группировок (ЕЭС, ВТО), с которыми интегрируется национальная экономика, с другой, - согласование национального законодательства с правовой базой стран-партнеров.

Таблица 5.1.

**Инвестиции в развитие инфраструктуры 1990 - 1999 гг. млрд. долл.
(Доклад..., (2002), с.152).**

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	Всего
Сектора экономики							
Средства связи	6,7	24,0	29,9	42,8	54,3	39,2	249,0
Энергетика	1,6	24,1	33,7	49,7	25,7	14,9	192,8
Транспорт	8,0	10,1	16,5	22,4	17,6	8,4	106,1
Водоснабжение и водоотвод	-	1,7	2,2	8,9	2,6	5,9	31,4
Регионы							
Восточная Азия Тихоокеанский регион	2,6	23,4	33,4	38,8	9,5	14,1	168,6
Европа и Центральная Азия	0,1	8,6	11,6	15,1	11,5	8,7	62,5
Латинская Америка и Карибский бассейн	13,2	19,4	28,8	51,1	71,0	36,3	285,6
Ближний Восток и Северная Африка	0,0	0,1	0,4	5,3	3,5	2,4	15,3
Южная Азия	0,3	7,6	6,1	7,1	2,3	4,0	33,5
Южная Африка	0,1	0,8	2,1	4,5	2,4	2,9	13,6
Всего	16,3	59,9	82,3	121,9	100,2	68,5	579,3

Если внешнеэкономическая деятельность имеет более низкие параметры взаимодействия, то приспособления развития международной рыночной инфраструктуры должны осуществляться на основе международных стандартов (ООН, ВТО, Всемирного банка и т.п.). Например, Украина присоединилась к Европейской конвенции по международным железнодорожным перевозкам. И хотя новые правила пока распространяются не на всю длину иностранных маршрутов, а на их отдельные участки, но уже одно это позволило обеспечить перевозку грузов в четыре среднеевропейские страны по единой накладной, без переоформления накладной на границе, общей протяженностью 1435 км.

Особенно динамичное развитие услуг для передачи и переработки информации приводит к выводу, что неизбежная консеквентная информатизация и распространение цифровых технологий приведет к радикальным и даже революционным изменениям в сфере производства и дистрибуции продукции. Все чаще оперируют такими понятиями, как виртуальная фирма, виртуальные или медиальные стратегии и тому подобное.

Независимо от принятых отдельными авторами детальными определений глобализации, все они приходят к единому мнению, что собственно развитие инфраструктуры является одним из весомых факторов глобализации. Особенно это касается институциональной (правила, нормы и ограничения) и

коммуникационной инфраструктуры (транспорта, связи и финансовых операций).

Значение развитию рыночной инфраструктуры для процесса глобализации можно рассматривать в двух аспектах. Первый - это развитие транспорта и связи. С этим связано увеличение и облегчение мобильности людей, а также увеличение потоков капиталов, товаров и информации между странами. Своеобразное сжатие мирового экономического пространства, является условием развития рыночной инфраструктуры, означает уменьшение роли барьеров экономической деятельности, вытекающей из природных условий и, прежде всего, расстояний в физическом измерении. Сжатие мирового экономического пространства, связанного с развитием рыночной инфраструктуры способствует стиранию разницы между проблемами и явлениями локального характера и теми, которые могут иметь значительные международные последствия.

Наряду со взглядом на развитие рыночной инфраструктуры как весомого элемента глобализации, важен также анализ зависимости развития рыночной инфраструктуры от иностранных инвестиций. Например, в Украине по состоянию на 1 января 2004 на одного жителя приходилось всего 140 долл. США прямых иностранных инвестиций, тогда как в Польше он равнялся 1009, в России - 1157, в Чехии - 2201 долл. (Україна., (2003), с.16). Это означает, что имеет место асимметрично низкий уровень взаимосвязи экономики Украины с мировыми потоками капитала. Для активизации инвестиционных потоков кроме институциональных изменений необходимо ускорить формирование национального фондового рынка и его эффективной связи с глобальным финансовым рынком.

Процесс глобализации экономики наиболее рельефно проявляется в финансовой сфере, что привело к формированию глобального рынка. Глобализация финансового рынка является порождением общей тенденции к интеграции национальных экономик, в свою очередь, создало условия для постепенной глобализации рынка ценных бумаг. Указанные процессы влияют и на формирование национального рынка ценных бумаг в Украине, что происходит на фоне реформирования всей системы экономических отношений, хотя и с некоторым отставанием. Об этом свидетельствуют и факты развития финансового рынка в Украине. Когда произошел мировой валютно-финансовый кризис 1997-1998 годов, который потряс международный финансовый рынок, отток капитала российских и прибалтийских инвесторов с украинского рынка государственных ценных бумаг заметно повлиял на рынок сначала России, а потом и Украины. В то время как в 1995 - 1997 гг. Размер торгов валютой в Украине значительно увеличивался, то в 1998 - 2000 гг. Он уменьшился с 37700000 долл. США в 13500000 долл. США в день, что стало следствием оттока иностранного спекулятивного капитала с украинского валютного рынка (Ткач А., (2003), с. 77).

Предпосылкой формирования глобального рынка стала экспансия иностранного капитала на национальных финансовых рынках развитых стран в последние полвека, которая, в свою очередь, резко ухудшила условия функционирования банков, уменьшила доходность банковских операций, обострила конкуренцию. Как реакция на указанные обстоятельства в развитых странах в 80 - 90-е годы XX века произошла дерегуляция банковской

деятельности. Такие действия в целом вписывались в общую концепцию неолиберализма, которая базируется на принципах так называемого Вашингтонского консенсуса, предлагались для использования в целях внутренних и внешних трансформаций стран с переходной экономикой: 1) устранение государства от регулирования экономики; 2) ускоренная приватизация; 3) открытая экономика; 4) либеральное ценообразование; 5) приоритетность макроэкономической стабилизации и форсированное сжатие денежной массы как основы обуздания инфляции; 6) ставки на внешние заимствования как главную движущую силу экономического роста (Веблен Т., (1984), с. 31).

Рынок капиталов глобально взаимосвязан. Капитал круглосуточно перемещается с помощью глобально интегрированных финансовых рынков, работающих в режиме реального времени. Информационные технологии с помощью электронных сетей, охватывающих весь земной шар, способны выполнить соглашения на миллиарды долларов и за короткое время переместить капитал из страны в страну. Поэтому капитал и, соответственно, сбережения и инвестиции сегодня взаимосвязаны во всем мире, начиная от банков и заканчивая пенсионными фондами, фондовыми биржами, курсами обмена валют. Отношение годового оборота иностранной валюты к объему мирового экспорта изменилось от 12: 1 в 1979 году до 60: 1 в 1996 году, что свидетельствует о преимущественно спекулятивном характере курсов обмена валют. В 1998 году ежедневный объем оборота валютных рынков достиг 1,5 триллиона долларов США, что составило более 110% ВВП Великобритании в этом году. В 2000 году объем ежедневных торгов на валютных рынках мира достиг 2 трлн долл. США (Кузнецов О.В., (2002), с. 388).

Глобализация финансовых рынков стала результатом действия следующих факторов:

- 1) государственного дерегулирования финансовых рынков;
- 2) развития глобальной рыночной инфраструктуры;
- 3) развития рынка производных ценных бумаг (деривативов)
- 4) спекулятивного движения финансовых потоков;
- 5) влияния международных фирм по оценке потенциалов рынка.

Влияние глобального финансового рынка на фондовые рынки национальных экономик происходит в нескольких направлениях. Его главным проводником есть глобальные финансовые сети, которые составляют организационно-экономические основы глобальной системы инфраструктуры мирового рынка.

Институциональную основу изменений на глобальном финансовом рынке заложили: расширение приватизации, изменение норм и правил, по которым действуют банки, финансовые учреждения и другие участники рынка. Кроме того, была проведена секьюритизация банковских активов, снижение налогов и сборов с финансовых транзакций, формирование сети офшорных банков с льготным режимом деятельности (Загладин Н., (2002).

Дерегуляция рынка и, прежде всего, деятельность банков развитых стран значительно активизировала процесс инфраструктурной глобализации.

Первое направление инфраструктурного дерегулирования банковской деятельности и других финансовых учреждений коснулось многосторонних финансовых операций: инвестиционные банки получили право заниматься кредитными операциями, а коммерческие банки, в свою очередь, -

эмиссионно-учредительной деятельностью, страхованием, торговлей фьючерсами, опционами и так далее. В результате диверсификации деятельности банков и финансовых институтов возникли финансовые холдинги, занимающиеся всеми видами деятельности в сфере посредничества на мировом финансовом рынке. Стимулированию деятельности транснациональных холдингов, занявших ключевые позиции на глобальном финансовом рынке, способствовали такие факторы развития инфраструктуры, как формирование глобальной финансовой сети, эффект синергетики в связи с объединением всех видов финансовой деятельности и эффект масштаба, связанный с волной слияния крупнейших финансовых институтов. Новая финансовая свобода дала возможность без ограничений перемещать и инвестировать капитал с любых источников, включая пенсионные фонды, инвестиционные фонды, институциональных инвесторов. Например, в США объем инвестирования за последние десять лет увеличился в десять раз, капитализация фондовой биржи составила 140% ВВП страны.

Второе направление изменений в глобальной инфраструктуре рынка как реакция на неопределенность на мировом финансовом рынке и, прежде всего, в отношении валютных курсов и курсов ценных бумаг, стимулирует развитие механизма хеджирования и управления рисками. Традиционные финансовые инструменты дополняются новыми видами ценных бумаг и обязательств - деривативами, которые являются производными от других ценных бумаг. Сделки с деривативами остались, по сути, вне контроля правового регулирования и открыли возможности для широкомасштабных спекуляций, ускоряя процесс отделения валютно-финансовой системы от реальной экономики. Финансовый рынок стал играть независимую от рынка товаров роль. Спекуляция на валютных курсах приобрела массовый характер. За последние 20 лет ежедневный объем операций на мировых валютных рынках увеличился с 1 млрд. Долл. в 1200 млрд. долл., а объем торговли товарами и услугами - всего на 50% (Загладин Н., (2002).

Стихийность процессов формирования глобального рынка, прежде всего финансового, создает условия для дестабилизации мировой экономики. Экономические последствия дерегулирования рынка проявляются в том, что государство в значительной мере теряет контроль над движением капитала. Недостаточное институциональное регулирование, или отсутствие эффективного контроля за фондовым рынком, в том числе по организованному, основу которого составляет фондовая биржа, порождает цепь банкротств, а за ним - увеличение системных рисков, в конце концов, дестабилизирует национальный фондовый рынок и накапливает критическую массу глобальных финансовых катаклизмов.

Таким образом, институциональная адаптация рыночной инфраструктуры национальных экономик в условиях глобальной рыночной инфраструктуры может осуществляться через гармонизацию формальных правил, норм и стандартов, отраженных в законодательстве. Среди них выделяется совершенствование таких институциональных факторов, как корпоративное управление, законодательство о банках, ценные бумаги, регулирования финансовых услуг, законодательство об энергетике, содействие развитию инвестиций, торговли и гармонизация экономических отношений.

ВЫВОДЫ

Исследование путей и форм построения институциональных моделей трансформации экономики Украины, позволило определить основные направления и содержание проведения необходимых реформ посредством создания новых институтов и учреждений, таких правил и норм, которые формируют прогрессивную институциональную среду для хозяйственного развития и обеспечения более цивилизованного благосостояния для людей.

Предложены схемы исследовательских программ институциональных моделей изменений и трансформации экономики.

Развитие украинского общества определило изменения, реализованные через реформирование отношений собственности путем приватизации и корпоратизации, которые стали катализатором институциональных трансформаций. Особенности институциональной динамики обуславливают поиск инструментов развития корпоративного сектора и разработку институциональной теории корпорации. Задачей институциональной теории развития корпорации становится формирование механизмов с учетом национальных особенностей, обеспечивающих эффективное социально-экономическое развитие общества на основе функционирования корпоративной экономики.

Институциональные преобразования рассматриваются как процесс непрерывных неформальных изменений, закрепляются в формальной институциональной системе общества в виде соответствующих норм поведения и создания организаций, контролирующих их соблюдения.

Анализ развития корпораций в Украине и мире дал возможность определить перспективы корпоративной экономики с позиций изменения экономических институтов и разнообразия их форм.

На основе оценки состояния развития человеческого капитала определены основные направления развития рынка труда и подготовки специалистов в системе образования. Определены институциональные приоритеты развития человеческого капитала в Украине с использованием опыта других стран и задач, стоящих перед государством в обновлении институциональной системы управления хозяйством.

Сформировано новое представление об экономической безопасности предприятия, перспективы функционирования предприятия, выявления угроз и противоречий способствуют формированию ее теоретической модели в виде желаемого результата в деятельности предприятия. Результатом такого проектирования становится определенный проект, функциональная специфика которого зависит от определенных условий: состояния среды, в которой работает предприятие, особенностей субъектов хозяйствования, функциональных связей между структурами предприятия, возможностей реализации проекта, ожидаемых результатов.

Институциональная модель развития человеческого капитала представлена как ведущий источник приумножения богатства и производственного потенциала, поскольку выступает самым ценным ресурсом экономики страны. Наличие зрелого человеческого капитала обуславливает экономический и интеллектуальный потенциал государства, определяет его

позиции на мировом хозяйственном пространстве и стратегические возможности для ее роста.

Исследовательская программа институциональной модели международных экономических отношений базируется на положении о том, что становление глобальной экономики сопровождается изменениями в ядре международных экономических отношений, которые и формируют институциональные основы современного глобального мирового хозяйства. Национальные экономики постепенно адаптируют собственные институты под интеграционные процессы, вырабатывают некоторые формы и преимущества хозяйственных взаимодействий и тем самым создают предпосылки развитию общепланетарного экономического организма с универсальной системой саморазвития и саморегулирования.

ЛИТЕРАТУРА

Аджемоглу Д., (2016), Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты, М.: АСТ, 2016, 693 с.

Бек У., (2000), Общество риска: на пути к другому модерну / Пер. с нем. В. Седельника, Н. Федоровой. М.: Прогресс-Традиция, 2000. 383 с.

Брюховецька Н.Ю., (2015), Управління розвитком людського капіталу підприємств: інституціональний аспект: монографія / Н.Ю. Брюховецька, О.А. Чорна; НАН України, Ін-т економіка і пром-сті, Київ, 268 с.

Веблен Т., (1984), Теория праздного класса, М.: Прогресс, 247 с.

Висококваліфіковані працівники залишаються затребуваними. (2008), Праця і зарплата, №44 (624), С. 3.

Вільямсон Олівер Е., (2001), Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів, К.: Артек, 2001, 472 с.

Гальчинський А.С., (2002), Нова модель економічного розвитку України (у контексті глобалізації), Україна і світове господарство, Київ: Либідь, 470 с.

Головкова Л. С., (2012), Розвиток трудових ресурсів потенціалу залізничної галузі в контексті корпоратизації, Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту», Дніпропетровськ, Вип. 4, С. 26–37.

Гришнова Е.А., Азьмук Н.А., (2014), Развитие человеческого капитала и трансформация форм занятости: взаимовлияние и взаимообусловленность, Демографія та соціальна економіка, №1(21), с. 96-85.

Гришнова О.А. (2001), Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки, К.: «Знання», 254 с.

Демографічний щорічник "Населення України за 2016 рік" (2016), Державна служба статистики України Демографічний щорічник 2017 134 с. Державна служба статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Доклад о мировом развитии 2002 года., (2002), Создание институциональных основ рыночной экономики, Всемирный банк Пер. с англ, М.: Весь Мир, 264 с.

Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. (1992), Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп. 1992, 496 с.

Долгополова И.С., (2002), Возможность исследования институциональных факторов в рамках теории человеческого капитала // Вопросы теории и практики управления в современной экономике: Сб. науч. тр.: В 2 ч. ч.1. Теоретические аспекты управления экономикой страны и ее регионов / БГУЭП - Иркутск, Деп. в ИНИОН РАН 06.08.02, № 57388.- 0,2 п.л. С. 112-134.

Загладин Н. (2002), Вместо предисловия. Глобализация и Россия, Мировая экономика и международные отношения, № 9, С. 3-4.

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 06.12.2016 №1774-VIII із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 3 жовтня 2017 року № 2148-VIII., (2017), [Електронний ресурс], Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T161774.html.

Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР із змінами і доповненнями від 6 грудня 2016 року N 1774-VIII, (1995), Електронний ресурс, Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_oplatu_pratsi.html.

Індекс інфляції. (2018),(2014-2018) Минфин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/

Килячков А.А.,Чалдаева Л.А. (2000), Рынок ценных бумаг и биржевое дело, М.: Юристъ, 704 с.

Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР із змінами і доповненнями [Електронний ресурс], (1996), Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960254.html.

Корчагин Ю.А., (2002), Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира [Электронный ресурс], Режим доступу: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=38&page=1>.

Кузнецов О.В., (2002),Валютна інтеграція в умовах фінансової глобалізації: реалії та перспективи України, Україна і світове господарство, К.: Либідь, 470 с.

Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: моногр., (2011), (В. П. Антонюк, О. І. Амоша, Л. Г. Мельцер та ін.), Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті, 308 с.

Макенова Г.У., (2015), Конкурентоспособность человеческого капитала, Вестник КазНУ. Серия экономическая, №1, С. 297 – 300.

Мозговий О.Н., (1997), Фінансовий ринок, К.: УАННП «Фенікс», 225 с.

Норт Даглас., (2000), Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки, К.: Основи, 189 с.

Норт Д.,(1997), Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.: Фонд экон. книги «Начала», С. 116–118.

Олійник О., (2008), Українська трудова міграція: тенденції та очікування, Праця і зарплата, №15 (595), С. 1.

Офіційний курс НБУ. (2017), Министерство финансов Украины 2017 <https://index.minfin.com.ua/exchange/nbu/curr/usd/>.

Павловський М.А., (2001), Стратегія розвитку суспільства, Україна і світ (економіка, політологія, соціологія), К.: Техніка, 312 с.

Політика сприяння експорту МСП в Україні., (2015), Київ www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/IER/2016/LEV/.

Полтерович В.М., (2001), Трансплантация экономических институтов, Экономическая наука современной России, №3. С. 24-50.

Поплавська Ж., (2002), Економіко-філософські аспекти людського капіталу, Вісник НАН України, № 12, С. 43–49.

Потенціал України та його реалізація (2008), Праця і зарплата, №10 (590), С. 3.

Про стан дотримання прав людини у сфері праці (2008), Праця і зарплата, № 10 (590), С. 1.

Промисловість України – 2016: стан та перспективи розвитку: наук.-аналіт. доп. (2017), Ін-т економіки пром-сті, Київ, 2017. – 120 с.

Радєва М.М., (2014), Інституційне забезпечення інвестиційного розвитку України, Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional Vector of Economic Development: збірник наукових праць МІДМУ» КПУ», Вип. 7 (2), С. 23-30.

Радєва М. М., (2017), Моделювання впливу інтелектуального капіталу на макроекономічні процеси в державі / В. М. Порожня, М. М. Радєва, В. І. Кузнецов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, № 2, С. 22–25.

Радєва М. М., (2013), (Инновационное развитие экономики Украины / Proceedings of Material of International Scientific-Practical Conference Dedicated to the 90 Birth Anniversary of Professor George Papava «Actual problems of economies of postcommunist countries at current stage». – 28-29 June 2013, Tbilisi: Publishing house of Paata Gugushvili Institute of Economics of TSU, S. 334–337.

Реальная безработица в Украине бьет все рекорды, (2016), / РИА Новости Украина, [Електронний ресурс], Режим доступу: <https://rian.com.ua/analytics/20161101/1018295433.html>.

Рекун І.І. Освітній капітал як один із найважливіших суспільних ресурсів / І.І. Рекун // Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional Vector of Economic Development: зб. наук. праць МІДМУ «КПУ» / редкол.: А.А. Ткач (голов. ред.) та ін., Мелітополь: Вид-во КПУ, 2012, Вип. 5 (2)., С. 250–257.

Рекун І. І. (2015), Управління персоналом у системі економічної безпеки підприємства залізничного транспорту, Економіка та держава: міжнародний науково-практичний журнал. № 11, С. 28–32.

Рогач О.І., Шнирков О.І., (1999), Транс націоналізація світового господарства та перехідні економіки / О.І. Рогач, О.І. Шнирков // Навчальний посібник, К.: ВЦ „Київський університет“, 302 с.

Семикіна А.В., (2014), Людський капітал як індикатор інноваційного соціального розвитку, Економіка и управление. Научно-практический журнал, № 1, Симферополь: НАПКБ., С. 131 – 138.

Сорок відсотків діяльності українців заховано в сутінках., (2017), [Електронний ресурс]. – Режим доступу: espresso.tv/article/2017/11/06/tinova_ekonomik.

Стадний Є., (2017), Українські студенти за кордоном: факти та стереотипи. 19 грудня 2017. URL: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-fakty-ta-stereotypy>.

Статистичний збірник «Праця України у 2016 році», (2016), Державна служба статистики України, К.: ТОВ Видавництво «Август Трейд», 234 с.

Статистичний щорічник України за 2016 рік., (2017), Державна служба статистики України. За ред. І.Є. Вернера, 611 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр. (2004), Шляхом європейської інтеграції, К., 416 с.

Сухих В.А., (2010), Методологические подходы к определению и измерению человеческого капитала в контексте социоэкономики, Соціоекономіка. Збірник наукових праць, С. 26 – 48.

США: господарство, зовнішньоекономічна діяльність, регіональні особливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: subject.com.ua/textbook/geography/geography10/43.html.

Тигіпко С., (2003), Україна у глобальному економічному процесі, Дзеркало тижня, № 39, С. 8.

Тамбовцев В.Л., (1997), Государство и экономика, М., Магистр, 1997.

Ткач А., (2007), Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник, К.: Центр учбової літератури, 2007, 304 с.

Ткач А., (2009), Інституціоналізація економіки – синергетичний парадокс. Інституціональний вектор економічного розвитку / Institutional Vector of Economic Development: зб. наук. праць МІДМУ «КПУ», Мелітополь: Вид-во КПУ, Вип. 2, С. 7–12.

Ткач А.А. Соціально-економічна трансформація суспільства в умовах глобалізації (2003), Відп. ред. А.А. Ткач, Запоріжжя: Просвіта, 136 с.

Ткач А.А., (2004), Специфікація прав власності як базисного економічного інституту ринкової інфраструктури, Наукові праці Донецького національного технічного університету, Серія: Економічна, Донецьк: ДОННТУ, Вип. 75.

Ткач А.А., (2003), Формирование механизма инфраструктуры фондового рынка в условиях глобализации, Współczesne procesy integracyjne w wymiarze społecznoekonomicznym, Materiały Międzynarodowej Konferencji Naukowej, Rzeszów - Solina, С. 447 – 451.

Ткач А.А., (2007), Глобалізація механізму інфраструктури ринку, А.А.Ткач, О.Г. Волков, Т.В. Ткач, М.М. Радева та ін., Соціально-економічна трансформація суспільства в умовах глобалізації, Відп. ред. А.А. Ткач, Запоріжжя: Просвіта, С. 63-92.

Ткач А.А., (2012), Формування освітнього капіталу в економіці знань, Інституціональний вектор економічного розвитку, Institutional Vector of Economic Development: зб. наук. праць МІДМУ «КПУ», Редкол.: А.А. Ткач (голов. ред.) та ін., Мелітополь: Вид-во КПУ, Вип. 5 (1). – С. 64–70.

Ткач Т.В., (2003), Социально-психологические «провалы» рыночной интеграции, Materiały Międzynarodowej Konferencji «Współczesne Procesy Integracyjne w Wymiarze Społeczno-Ekonomicznym», Rzeszow – Solina, С. 451–454.

Ткач Т.В., (2009), Стимули і самомотивація особистості до неперервної освіти Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. К: ДП „Інформаційно-аналітичне агенство», Том Х., Психологія навчання. Генетична психологія. Медична психологія, Вип. 22, С. 714–723.

Ткач Т.В., (2012), Стимули і самомотивація особистості до неперервної освіти / Т.В. Ткач // Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України, К: ДП „Інформаційно-аналітичне агенство», 2012., Том Х., Психологія навчання. Генетична психологія. Медична психологія, Вип. 22., С. 714–723.

Ткач А. А., (2013), Формування інституціональної парадигми економічної теорії, Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. № 1, С. 329–334.

Ткач Т. В., (2017), Психолого-педагогічні умови формування інституціональної моделі освітнього простору особистості / В. Коломієць, М. Радева, А. Ткач [та ін.] // Інституціональні трансформації в економіці України: монографія / за заг. ред. Коломієць В. М., Мелітополь: ТОВ «Колор Принт», 244 с.

У Канаді планують збільшити вдвічі кількість іноземних студентів. (2018), URL: http://zik.ua/ua/news/2014/01/16/u_kanadi_planuyut_zbilshyty_vdvichi_kilkist_inozemnyh_studentiv_453165(дата звернення: 31.01.2018).

Украина в цифрах в 2005 году. (2006), Статистический сборник, К.: Консультант, 248 с.

Україна – 2016. Статистичний збірник., (2017), Державна служба статистики України, [Електронний ресурс], Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.

Україна на міжнародному ринку освітніх послуг вищої освіти. (2018), URL: <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=3758>.

Україна у цифрах у 2003 р, Короткий статистичний довідник (2003), К.: Техніка, 259 с.

Україна. Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток.(2017), Том 1, Світовий банк: Дослідження економік країн світу. 115 с.

Уровень безработицы в 2017 г.(2017), Минфин Украины. [Електронний ресурс], Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua>.

Уряд захистить людей праці і підтримає роботодавців, які збережуть робочі місця (2008), Праця і зарплата. №44 (624). С. 2–3.

Філіпенко А.С., (2002), Модернізація економіки України в умовах глобалізації, Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть, К.: Либідь, 470 с.

Фондовый рынок., (2003), №2, С. 6.

Шаститко А.Е., (2002), Новая институциональная экономическая теория, М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, С. 525–530.

Шкурко Д., (2008), Старіння населення в Україні загрожує темпам її економічного зростання Праця і зарплата, №31 (611), С. 7.

Шумпетер И.А., (1982), Теория экономического развития, М.: Прогресс, 455 с.

Юхновський І.В., (2011), Взаємозв'язок відтворення капіталу та економічного зростання, Економіка, С. 127 – 134.

Avey J. B., (2014) The Left Side of Psychological Capital: New Evidence on the Antecedents of Psycap / J. B. Avey // Journal of Leadership ja Organizational Studies, № 21 (2), P. 141–149.

Becker Gary S., (1964), Human Capital, N. Y.: Columbia University Press, 380 p.

Bontis N., Dragonetti N., Jacobsen K., Roos G., (1999), The Knowledge Toolbox: A Review of Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources. European Management Journal, No. 17 (4), P. 391–402.

Czubasiewicz H., (2000), Zarządzanie zasobami ludzkimi. Warszawa: Wydawnictwo akademickie, 192 p.

Dobija D., (2003), Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. L. Koźmińskiego, 176 p.

Edvinsson L., (2001), Malone M. Kapitał intelektualny. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 168 p.

Fronczyńska M., (2012), Organizacja wiedzy - jaka czeka nas przyszłość zarządzania kapitałem ludzkim? URL: <http://www.strategie.info.pl/tekst/4365>.

Furubotn E.D., Richter R., (1997), *Institutions and Economic Theory: The contribution of the New Institutional Economics*: E.D. Furubotn, R. Richter, The University of Michigan Press, 541 p.

Galabova L., (2013), «The five fingers of my hand»: Human capital and well-being in SMEs / L. Galabova, L. McKie, *Personnel Review*, № 42 (6), P. 662–683.

Glaeser E.W., (1993), *The Formation of Social Capital*. OECD Conference Papers., Chicago-L, 1993. URL: www.oecd.org Reference to Education (дата звернення: 31.01.2018).

Goldin C., (2011), Putting the Co in Education: Timing, Reasons, and Consequences of College Coeducation from 1835 to the Present / Claudia Goldin, Lawrence F. Katz // *Journal of Human Capital*, University of Chicago Press, V. 5(4), P. 377–417.

Golovkova Liudmila, (2017), The institutional content of the human capital of the national economy / V. Kolomiets, L. Golovkova // *Baltic Journal of Economic Studies*, Riga: Publishing House «Baltija Publishing», Vol. 3, № 5, P. 289–283.

Gregory C., (2005), The Condition of the Working Class in England, 1209–2004 / Gregory Clark // *Journal of Political Economy*, V. 113, № 6, P. 1307–1340.

Grossman M., (1997), On the Concept of Health Capital and Demand for Health, *Journal of Political Economy*, No. 2, P. 68-69.

Guild R.L., (1998), Infrastructure investment and regional development theory and evidence/ R.L. Guild // *Department of Planning Working Paper Series*. The University of Auckland, Auckland, New Zealand, November 98. 3, P. 2-20.

Hellemans C., (2013), Intention to remain at work until legal retirement age: A comparative analysis among different age subgroups of employees Europe's, *Journal of Psychology*, 9 (3), P. 623–639.

Hinkka K., (2013), Psychosocial work factors and sick leave, occupational accident, and disability pension: A cohort study of civil servants // K. Hinkka, J. Kuoppala, I. Vaananen-Tomppo, A. Lamminpaa // *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 55 (2), P. 191–197.

Human Capital Investment, (1998), *An International Comparison*. OECD: Centre for Educational Research and Innovation, 1998. 290 p.

Intellectual Capital Report 2000., World Bank (2000), URL: <http://www.worldbank.org>.

Juchnowicz M., (2004), *Kapitał ludzki a kształtowanie przedsiębiorczości*. Warszawa, Poltex, 370 p.

Lahelma E., (2012), Workplace bullying and common mental disorders: a follow-up study / E. Lahelma, T. Lallukka, M. Laaksonen, P. Saastamoinen, O. Rahkonen // *Journal of Epidemiology Community Health*, 66 (6), P. 80–87.

Lallukka T., (2012), Workplace bullying and subsequent psychotropic medication: a cohort study with register linkage / T. Lallukka, J. Haukka, T. Partonen, O. Rahkonen, E. Lahelma // *BMJ, Open* 2 (6), P. 12–24.

Lepak D. P., (1999), The human resource architecture: Toward a theory of human capital allocation and development / D. P. Lepak, S. A. Snell // *Academy of management review*, № 24 (1), P. 31–48.

Łukasiewicz G., (2001), *Kapitał intelektualny w przedsiębiorstwie, w Kapitał intelektualny dylematy i wyzwania*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu, 240 p.

McClelland D., (1973), Testing for Competence Rather Than for «Intelligence». *American Psychologist*, January, P. 1–14.

Mincer J., (1974), Progress in Human Capital Analysis of the Distribution of Earnings. Stanford: Junipero Serra Blvd, 67 p.

Newman A., (2014), Psychological capital: A review and synthesis / A. Newman, D. Ucbasaran, F. Zhu, G. Hirst // *Journal of Organizational Behavior*, № 35, P. 120–138.

Nicholson J. (1991), The Living Capital of the United Kingdom. *Economic Journal*. No. 1. P. 95-107.

Paterson T. A. (2014), Thriving at work: Impact of psychological capital and supervisor support / T. A. Paterson, F. Luthans, W. Jeung // *Journal of Organizational Behavior*, № 35 (3), P. 434–446.

Putnam R. (1996), Who Killed Civic America? *Prospect*, 1996. March, P. 66–72.

Roos J.G., Roos N.C., Dragonetti N.C., Edvinsson L., (1999) *Intellectual Capital: Navigating the New Business Landscape*, Macmillan Press, London.

Sajkiewicz A., (2000), Zasoby ludzkie w firmie. Organizacja -kierowanie-ekonomika. Warszawa: Poltex, 178 p.

Schaffer L. S. (2011), A human capital approach to career advising / L. S. Schaffer, Zalewski J. M., *NACADA Journal*, № 31 (1), P. 75–87.

Schultz T., (1971), *Investment in Human Capital*, N. Y.

Schultz T. W., (1961), Investment in Human Capital. *American Economic Review*, March 51. P. 1–17.

Schutz T. W., (1960), Capital Formation by Education. *Journal of Political Economy*, Vol. 68, December, P. 62–77.

Smit A., (2000), An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL: <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>.

Spiros Bougheas, Panicos O., (1999), Demetriades and Theofanis P. Mamuneas. Infrastructure specialization and economic growth, Box 20537, 1678, Nicosia, CYPRUS, 19 p.

Stoner James A.F. Vadyba, (1999), / James A.F. Stoner, R. Echvard Freeman, Daniel R. Gilbert, Jr. / Kaunas: Poligrafija ir informatika, 660 p.

Wang Z., (2014), Knowledge sharing, intellectual capital and firm performance / Z. Wang, N. Wang, H. Liang // *Management Decision*, № 52 (2), P. 230–258.

Wawrzyniak B., (2001), Projektowanie strategicznej polityki personalnej w przedsiębiorstwie. Warszawa: Poltex, 190 p.

Weizsaecker E., (2018), ComeOn! Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet / E. Weizsaecker, A. Wijkman. –Springer, 220 p.

АННОТАЦИЯ

Ткач А. Институциональные модели управления трансформационными процессами в экономике

Исследуются институциональные модели трансформации национальных экономик с использованием исследовательских программ и их развития современными исследователями.

Для научного анализа и практического решения основных задач трансформации экономик исследуются возможности создания институциональных моделей, адаптированных к специфике отдельных стран, с учетом исторических, культурных, хозяйственных и геополитических традиций.

Процессы трансформации изучаются через призму формирования институциональных моделей в экономике Украины, которые являются одной из основных методологических парадигм для анализа стратегии реформирования экономических систем.

Показаны результаты анализа трансформации базовых элементов институциональных моделей национальных экономик, включающие: механизмы институциональных изменений в экономике, модели экономической безопасности, развития человеческого капитала, институциональной модели реформирования международного экономического пространства.

Представлена исследовательская программа институциональной модели международных экономических отношений, которая предполагает выделение ядра и оболочки. Обосновывается положение о том, что становление глобальной экономики сопровождается изменениями в ядре международных экономических отношений, которые формируют институциональные основы глобального мирового хозяйства. Локальные, национальные экономики постепенно вырабатывают некоторые взаимоприемлемые для всех участников ограничения и преимущества хозяйственных взаимодействий и тем самым создают предпосылки интеграции в единый общепланетарный экономический организм с универсальной системой саморегулирования.

Ключевые слова: трансформация экономики, институциональная модель, институциональные изменения, человеческий капитал, экономическая безопасность, глобальная экономика.

STRESZCZENIE

Tkach A. Modele instytucjonalne do zarządzania procesami transformacyjnymi w gospodarce

Bada instytucjonalny model transformacji gospodarek narodowych za pomocą programów badawczych i ich rozwoju przez współczesnych badaczy.

Do analizy naukowej i praktycznego rozwiązania głównych zadań transformacji gospodarki badane są możliwości tworzenia modeli instytucjonalnych dostosowanych do specyfiki poszczególnych krajów, z uwzględnieniem tradycji historycznych, kulturowych, ekonomicznych i geopolitycznych.

Procesy transformacyjne badane są przez pryzmat kształtowania modeli instytucjonalnych w gospodarce Ukrainy, które są jednym z głównych metodologicznych modeli analizy strategii reformowania systemów gospodarczych.

Wyniki analizy transformacji podstawowych elementów modeli instytucjonalnych gospodarek narodowych, w tym: mechanizmów zmian instytucjonalnych w gospodarce, modeli bezpieczeństwa ekonomicznego, rozwoju kapitału ludzkiego, instytucjonalnego modelu reformy międzynarodowej przestrzeni gospodarczej.

Przedstawiono program badań instytucjonalnego modelu międzynarodowych stosunków gospodarczych, który obejmuje rozdział jądra i powłoki. Uzasadnia to tezę, że tworzeniu globalnej gospodarki towarzyszą zmiany w rdzeniu międzynarodowych stosunków gospodarczych, które stanowią instytucjonalne podstawy światowej gospodarki światowej. Lokalne, krajowe gospodarki stopniowo rozwijają pewne ograniczenia i zalety interakcji gospodarczych, które są wzajemnie akceptowalne dla wszystkich uczestników, a zatem tworzą warunki wstępne do integracji w jednym planetarnym organizmie gospodarczym z uniwersalnym systemem samoregulacji.

Słowa kluczowe: transformacja gospodarki, model instytucjonalny, zmiany instytucjonalne, kapitał ludzki, bezpieczeństwo ekonomiczne, gospodarka globalna.

ANNOTATION

Tkach A. Institutional models for managing transformational processes in the economy

Investigates the institutional model of the transformation of national economies using research programs and their development by modern researchers.

For the scientific analysis and practical solution of the main tasks of the transformation of economies, the possibilities of creating institutional models adapted to the specifics of individual countries, taking into account historical, cultural, economic and geopolitical traditions, are explored.

Transformation processes are studied through the prism of the formation of institutional models in the economy of Ukraine, which are one of the main methodological paradigms for analyzing the strategy for reforming economic systems.

The results of the analysis of the transformation of the basic elements of the institutional models of national economies, including: mechanisms of institutional changes in the economy, models of economic security, development of human capital, institutional model of reforming the international economic space.

The research program of the institutional model of international economic relations, which involves the separation of the core and the shell, is presented. It substantiates the proposition that the formation of the global economy is accompanied by changes in the core of international economic relations that form the institutional foundations of the global world economy. Local, national economies gradually develop some restrictions and advantages of economic interactions that are mutually acceptable for all participants and thus create prerequisites for integration into a single planetary economic organism with a universal system of self-regulation.

Keywords: economy transformation, institutional model, institutional changes, human capital, economic security, global economy.

АНОТАЦІЯ

Ткач А. Інституціональні моделі управління трансформаційними процесами в економіці

Досліджуються інституційні моделі трансформації національних економік з використанням дослідних програм і їх розвитку сучасними дослідниками.

Для наукового аналізу та практичного вирішення основних завдань трансформації економік досліджуються можливості створення інституціональних моделей, адаптованих до специфіки окремих країн, з урахуванням історичних, культурних, господарських і геополітичних традицій.

Процеси трансформації вивчаються через призму формування інституційних моделей в економіці України, які є однією з основних методологічних парадигм для аналізу стратегії реформування економічних систем.

Показані результати аналізу трансформації базових елементів інституційних моделей національних економік, що включають: механізми інституційних змін в економіці, моделі економічної безпеки, розвитку людського капіталу, інституційної моделі реформування міжнародного економічного простору.

Представлена дослідницька програма інституційної моделі міжнародних економічних відносин, яка передбачає виділення ядра і оболонки. Обґрунтовується положення про те, що становлення глобальної економіки супроводжується змінами в ядрі міжнародних економічних відносин, які формують інституціональні основи глобального світового господарства. Локальні, національні економіки поступово виробляють деякі взаємоприйнятні для всіх учасників обмеження і переваги господарських взаємодій і тим самим створюють передумови інтеграції в єдиний загальнопланетарній економічний організм з універсальною системою саморегулювання.

Ключові слова: трансформація економіки, інституціональна модель, інституційні зміни, людський капітал, економічна безпека, глобальна економіка.

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Алчиан А. 45, 49, 63, 74
Беккер Г. 75, 197
Бромли Д. 8
Бьюкенен Дж. 95
Веблен Т. 38, 76
Вильямсон О. 76
Винтер С. 9
Вожняк М. Г. 69
Гамильтон Д. 66
Гелбрейт Дж. 51
Гриценко А. 54
Девис Л. 34, 139
Демзсец Х. 60, 107
Джейскенс 204
Джосков Я. 8
Ерроу Д. 86
Задоя А. 3, 309
Ильин В. 309
Калабрези Г. 8, 260, 265
Капелюшников Р. 9
Клейн Б. 8
Коммонс Дж. 8, 47-49, 66
Коуз Г. 5, 8, 9, 28, 42, 48, 49, 54, 55, 58, 61, 62, 81, 85
Кузьминов Я. 9
Лакатос И. 44
Маркс К. 67
Менар К. 9
Менгер К. 8
Найт Дж. 224
Нельсон Г. 9, 66, 170
Норт Д. 24, 36, 44, 54, 155,
Нуреев Р. 9, 74,
Олейник А. 38
Осташ Г. 69,
Оффе К. 204
Пейович С. 8, 28, 104
Петруня Ю. 3,
Познер Р. 28, 61,
Полтерович В. 75
Радева М. 9, 10
Рихтер Г. 9, 63, 76
Саймон Г. 8, 43, 71
Самуэльсон П. 51, 53
Смирнов А. 103
Смит А. 68
Скрепанти Е. 52
Сперанский 111
Стиглер Дж. 123,
Таллок Г. 61
Тамбовцев В. 79
Тевенко Л. 70
Ткач А., 74, 102, 131,
Ткач Т. 10, 190,
Фавро О. 70, 72
Фуруботн Э. 8, 9, 41, 63, 74, 76
Хайек Ф. 75
Худиев К. 103
Чухно А.
Шаститко А. 9, 79
Шмоллер Г. 142
Шумпетер И. 8, 66,
Эгертсон Т. 9, 104

Анатолий Ткач

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ
ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭКОНОМИКЕ**

МОНОГРАФИЯ

Научное издание

Издатель и изготовитель ООО "КолорПринт"
72312, Запорожская обл., г. Мелитополь, ул. Университетская, 44/7.
Тел. (0619) 46-50-20

Свидетельство Государственного комитета по телевидению и радиовещанию
Украины о внесении субъекта издательского дела в Государственный реестр
издателей и производителей издательской продукции.

Серия ДК № 3782 от 12.05.2010 г..

Подписано к печати 28.08.2018.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Печать ризографическая.
Гарнитура Arial. Услов.-печ. Страниц 15,25.
Тираж 300 экз. Зак. № 57 от 14.11.2018.

ООО "КолорПринт"
72312, Запорожская обл., г. Мелитополь, ул. Университетская, 44/7.
Тел. (0619) 46-50-20.