

15. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Рынок: микро-экономическая модель: Пер. с англ. – М.: Туран, 1996. – 496 с.
  16. Дойль П. Маркетинг- менеджмент и стратегии: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 544с.
  17. Хамел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
  18. Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика: Пер. с англ. – М.: «Бином», 1997. – 800 с.
  19. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Изд-во «Гном-пресс», 1998. – 384 с.
  20. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
  21. Кныш М.И. Конкурентные стратегии – СПб: Питер, 2000. – 284 с.
  22. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002.– 892 с.
  23. Селезнёв В. Основы рыночной экономики Украины. – К.: А.С.К., 2002. – 656 с.
  24. Обществознание / Под ред. А.В.Опалёва. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 327 с.
  25. Соколова В.А., Колесникова В.Ю. Обществознание. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 192 с.
  26. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: ...С.В.Мочерний відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002. – 52 с.
  27. Райбекас А.Я. Вещь, свойство, отношение как философские категории. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1977. – 243 с.
  28. Шептулин А.П. Система категорий диалектики. – М.: Наука, 1967. – 375 с.
  29. Уёмов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
  30. Свидерский В.И. О диалектике отношений. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1983. – 137 с.
  31. Новая философская энциклопедия: В 4 т. / Ин-т философии РАН. – М.: Мысль, 2001. – Т.3. – 692 с.
  32. Волчков Н.А. Результаты общественного производства: Политэкономическое исследование. – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1990. – 144 с.
  33. Общественные отношения и формирование нового человека / Под ред. А.И.Комаровой, В.М.Пичи. – Львов: Свит, 1990. – 300 с.
  34. Герасимов Н.В. Экономическая система: генезис, структура, развитие. – Мн.: Навука і тэхніка, 1991. – 351 с.
  35. Соколова Г.Н. Экономическая социология. – М.: ИИД «Филинь»; Мн.: «Беларуская наука», 2000. – 376 с.
- Статья поступила в редакцию 25.01.2006

**Л.А. КРИВЦУН, к.е.н., доцент,**

*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*

### **ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ В МАКРОЕКОНОМІЧНІЙ ДИНАМІЦІ**

Ендогенно орієнтована стратегія структурних змін базується на реструктуризації галузевої структури економіки в напрямку її пристосування до потреб стимулювання розвитку внутрішнього ринку, пріоритетному розвитку наукоємних галузей і виробництва та формуванні новітніх технологічних укладів для створення засад постіндустріального розвитку на основі досягнення випереджаючих темпів економічного зростання шляхом активізації функції державного регулювання у цій сфері [3, С.57].

Як показав досвід структурних реформ в Україні, нерозвиненість державних та суспільних інституцій супроводжувалася розривом виробничих зв'язків між секторами та галузями економіки, яка розпалася на окремі приватні

корпорації, компанії та фірми. Така економіка виявилася неспроможною забезпечити необхідне переміщення ресурсів з одних галузей до інших через неефективність ринкових структур та механізмів, нерозвиненість конкуренції та бар'єри щодо міжгалузевого перерозподілу капіталу та праці. За цих умов посилилася структурна несбалансованість як між секторами економіки, так і між галузями всередині секторів.

Важливою умовою ефективного функціонування і розвитку організацій, у тому числі і промислово-виробничих систем, є чітке узгодження механізму дії і механізму реалізації, тобто закону, закономірності і механізму їх реалізації.

© Л.А. Кривцун, 2006

Необхідність знання основних закономірностей і законів розвитку організацій обумовлена тим, що вони: утворюють теоретико-методологічний фундамент; дозволяють правильно оцінити і прогнозувати ситуації, що складаються; дозволяють перейти від теоретичних положень і узагальнень до розробки практичних рекомендацій; дозволяють аналізувати світові тенденції і динаміку розвитку організацій.

Разом з тим, в сучасній вітчизняній економічній науці значно скоротилося число робіт по дослідженню законів і закономірностей економічних явищ і процесів, у тому числі і структурного характеру. Проблемами структурної перебудови переймаються найбільш видатні вчені-економісти України такі, як Кваснюк Б.Є., Богиня Д.П., Горська О.В., Кононенко В.І., Шаблиста Л.М., Геєць В.М., Крючкова І.В.

Так, в фундаментальній монографії [3] на основі ґрунтового статистичного аналізу сформульовано тенденції макроструктурної трансформації економіки України, Горська О.В. досліджувала структурні кризи, структурні цикли та структурні колізії [1], в колективній монографії [2] розглянуто особливості використання класичних економічних законів, що регулюють структуру економіки, Крючковою І.В. досліджено закономірності прояву загального закону структурування – закону золотого перетину в економічних процесах на макро- та мікрорівні. Відомий російський вчений з проблеми структурних зрушень Красільников О.Ю. проаналізував етапи життєвого циклу структурного зсуву в економіці, Дєдов Л.А. запропонував метод виявлення фаз структурного циклу.

Ціллю статті є узагальнення закономірностей структурних зрушень в міжгалузевій динаміці постіндустріальної корпоративної економіки та формулювання їх нового методологічного змісту, спираючись на теоретичне надбання світової економічної думки та з урахуванням тенденцій сучасного етапу промислової еволюції.

Отже, розглянемо закономірності, які регулюють економічні механізми в інституційній структурі макро- та мезоекономіки.

*1. Структурні зрушення здійснюються у вигляді механізму міжгалузєвого переливу капіталу в пошуку вищої вартості акціонерного капіталу.* Перелив капіталу відбувається прямо пропорційно вартості акціонерного капіталу та обернено пропорційно розміру інсайдерської ренти.

Посткейнсіанський підхід протиставив маршалліанській представницькій фірмі – доконалому конкуренту “мегакорпорацію”–

представницьку фірму, що демонструє найбільш типові риси сучасної корпорації. Згідно А.Ейхнеру, мегакорпорація характеризується відокремленням прав власності від управління; веденням виробництва на декількох підприємствах; приналежністю до олігополії [7]. Остання передумова виходить з імпліцитного допущення про те, що фірма управляється власником. Проте з часів класичної праці А.Берлі і Г.Мінза “Сучасна корпорація і приватна власність” загально визнаним фактом стало відділення власності від управління. Саме як наслідок того, що із-за зростання складності корпоративного управління і розпилювання акціонерного капіталу менеджмент одержав незалежність від акціонерів в управлінні фірмою, відбулося перенесення часового горизонту стратегії фірми з короткострокового в довгостроковий період. Завдяки цьому становляться можливими довгострокові інвестиції (власники мають тенденцію направляти прибуток на виплату дивідендів). Таким чином, на зміну представницькій фірмі Маршалла, що максимізувала короткостроковий прибуток, прийшла мегакорпорація, що максимізувала довгострокове зростання. При цьому основним критерієм ефективності мегакорпорації і її галузевої привабливості стає вартість акціонерного капіталу.

Разом з тим, фундаментальною перешкодою на шляху довгострокового зростання корпоративної економіки виступає інсайдерська рента. Контроль над фінансовими потоками підприємств держава в процесі приватизації передала крупним власникам, звівши роль дрібних акціонерів (міноритарієв) до виконання чисто формальних обов'язків (отриманням і збором доходів по акціях, формальна участь в зборах акціонерів для схвалення вже ухвалених рішень і т. д.). Рішення ж стратегічних питань розвитку фірми, особливо ж розподіл доходів, зосереджено в руках домінуючих власників і топ-менеджерів, які найчастіше входять в частку, тобто набувають фактичних прав на долю власності. Негласний союз крупних власників і топ-менеджерів додає відкритості акціонерної компанії фіктивний характер. Справжніми власниками виявляються ті, хто контролює фінансові потоки і здійснює їх розподіл. Завдяки можливості здійснення подібного контролю крупний власник набуває особливого положення, якій економічно реалізується у формі отримання напівлегального або чисто кримінального доходу, який і одержав назву інсайдерської ренти.

Інсайдерська рента, таким чином, є дохід, що безоплатно привласнюється доміную-

чою на фірмі групою, за рахунок повного або часткового контролю над фінансовими потоками фірми. Менеджери нижчестоячих рівнів корпоративної ієрархії, а іноді і працівники можуть претендувати на фінансові потоки фірми, маніпулюючи активами фірми і контрактами постачань і продажів. Дрібні акціонери можуть шантажувати крупних інсайдерів і боротися за контроль над корпорацією. У світовій практиці це називається «грін-мейлом».

Проте за всіх умов домінування інсайдерських способів розподілу доходів корпоративного сектора економіки і пов'язані з цим конфлікти знижують ефективність систем управління крупним бізнесом, перешкоджають накопиченню інвестиційних фондів і спотворюють попит на інвестиції. Вилучення ренти знижує пропозицію внутрішніх нагромаджувальних інвестиційних фондів. Такі способи розподілу доходів підвищують ризик кредиторів, скорочуючи можливості залучення зовнішнього капіталу.

Оскільки інсайдерська рента перевищує підприємницький прибуток, то вона виступає як конкурент інвестиційних проєктів. Таким чином, якщо високі трансакційні витрати є важливим чинником, що підриває функцію пропозиції інвестиційних фондів, то інсайдерська рента підриває і її, і функцію попиту на інвестиції в капітальні активи.

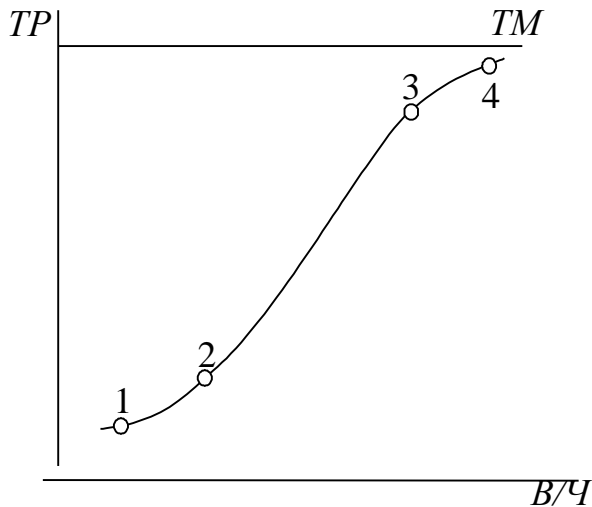
#### *2. Циклічність оновлення технологій.*

Основопологаючі принципи циклічного оновлення галузевої структури економіки були сформульовані відомим австрійським економістом Й.Шумпетером. Матеріальну базу зміни структури по Й.Шумпетеру становлять кластери нововведень, які несуть в економіку заряд технологічного прогресу. Перехід на нові технології обумовлює структурні зрушення, оскільки змінюється поділ праці: всередині виробничих ланок, між галузями, між територіями, між секторами відтворення суспільного продукту. Й. Шумпетер виділяє наступні фази циклу перетворень: початок циклу, поява важливого технологічного нововведення (початок підвищувальної частини хвилі); середина циклу масове розповсюдження нових технологій, пов'язаних із кластером, на всі галузі і сектори народного господарства («шторм нововведень»); закінчення циклу – поступове зниження ефективності даного кластера нововведень, вичерпання можливостей підвищення ефективності в рамках оновленої структури, понижуючої частини хвилі. Стосовно до галузевої структури економіки фази циклу ті ж, що і по теорії

Й.Шумпетера: початок циклу, поява кластера, зародження нових галузей; середина циклу, розповсюдження технологічних перетворень на традиційні галузі, розширення нових галузей; закінчення циклу, заміна старих технологій новими, завершення перетворень галузевої і технологічної структури на основі даного кластера.

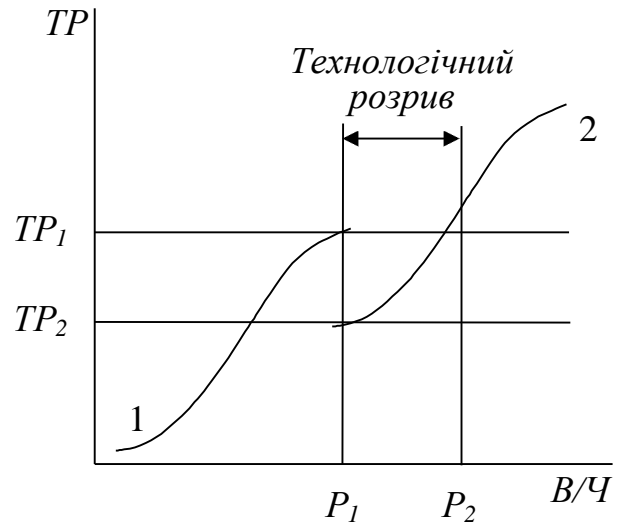
Сучасний етап науково-технічного прогресу висунув завдання подолання технологічних розривів в число пріоритетних і постійних умов ефективного господарювання на відміну від попередніх періодів, коли воно часто розглядалося як епізодичне, випадкове і навіть надзвичайна ситуація. Часте оновлення структури випуску, організація тривалого життєвого циклу продукту або процесу припускають гнучкість виробничих потужностей, що дозволяє мінімізувати витрати при переході на випуск продукції з відносно короткими життєвими циклами. Ця зміна дає можливість у відомому сенсі прогнозувати і програмувати вибуття і перебудову структури випуску і необхідного устаткування вносити корективи в систему підготовки кадрів. І в цьому контексті зрозуміліше стає відносність розділення на нове і старе (устаткування, продукти, процеси, галузі, спеціальності) відносно осередків ланок економічної структури.

Таким чином, принципове значення мають наступні положення, пов'язані з технологічною траєкторією: збіг початку зниження технологічної ефективності НДОКР з максимумом темпу зростання економічного потенціалу нововведення, існування природних меж кожної конкретної технології, нерівномірність швидкості наближення до цієї межі залежно від ступеня «зрілості» нововведення. Логістичний характер технологічної траєкторії підтверджує гіпотезу про те, що співвідношення між витратами і результатами у сфері НДОКР носить нелінійний характер, тобто що прямо пропорційна залежність між ними характерна лише для обмеженого періоду життєвого циклу нововведення, відповідного ділянці 2-3 траєкторії. Можна сказати, що рух по технологічній траєкторії відображає процес еволюційного, безперервного вдосконалення нововведень. В умовах динамічної конкуренції урахування власної позиції на технологічній траєкторії і зіставлення її з позиціями конкурентів з теоретичної абстракції перетворюються для корпорації в методичні прийоми формування стратегії, інструменти прогнозування конкурентної боротьби.



**Рисунок 1. Технологічна траєкторія**

*TP* – технічний рівень; *TM* – технологічна межа; *В/Ч* – витрати/час; 1 – дослідний зразок; 2 – перша комерційна продукція, 3 – друга комерційна продукція, 4 – остання комерційна продукція



**Рисунок 2. Технологічний розрив**

*TP* – технічний рівень; *В/Ч* – витрати/час;  $P_1, P_2$  – додаткові витрати ресурсів; 1 – стара технологічна траєкторія; 2 – нова технологічна траєкторія

З використанням поняття технологічної траєкторії можна інтерпретувати і процес революційних, а також переривистих, викликаних зміною продуктової платформи нововведень. Останній пов'язаний з відмовою від руху по пологій гілці (ділянка 3-4) старої траєкторії і спробою перейти на початок нової траєкторії.

Перехід на нову технологію (новий конструктивний принцип, новий матеріал, новий процес і т.д.) в перспективі приводить до підвищення технологічного рівня (рис. 2). Проте процес переходу дуже негативний з точки зору ефективності.

По-перше, різко падає технічний рівень (на рис. 2  $TP_1 > TP_2$ ); по-друге, для досягнення рівнів колишньої технології ( $TP_1$ ) нова технологія повинна пережити певний період становлення, поки її технічна віддача почне перевищувати показники старої технології. Крім того, для досягнення цього необхідно зробити додаткові витрати:  $P_2 > P_1$ . Таким чином, на перший погляд перехід до нової технології представляється неминуче збитковим в порівнянні з тією, що існує і приносить достатній дохід. У цьому полягає щонайгостріша суперечність науково-технічного прогресу для сучасної корпорації, що орієнтується на показники прибутковості і рентабельності. Вона також підриває принцип самоокуповування і самофінансування, що застосовується до економічно відособлених відділень фірми, що мають статус центру прибутку

або центру інвестиції.

Пропоновані поняття, що описують технологічний потенціал нововведення, – технологічна траєкторія, технологічна межа, технологічний розрив, – на нашу думку, застосовні для опису закономірностей всіх класів нововведень, а не тільки технологічних, і вже, безумовно, вони охоплюють більшість галузей і сфер господарства, незалежно від ділення їх на нові і традиційні, такі, що стагнують, і наукоємкі, матеріального виробництва і сфери послуг.

3. *Зростаюча віддача від швидкості виробництва та економія на транзакційних витратах.* Взаємовідношення між ресурсами і випуском визначається «законом віддачі», специфічним для кожної галузі. Убуваюча віддача означає вищі витрати і висхідну вгору криву пропозиції; зростаюча віддача означає витрати, що знижуються, і низхідну вниз криву пропозиції. За словами Маршалла: «...частина, яка відповідає ролі природи у виробництві, показує тенденцію убуваючої віддачі; частина, яка відповідає ролі людини, показує тенденцію зростаючої віддачі. Закон зростаючої віддачі може бути сформульований таким чином – збільшення праці і капіталу веде в цілому до поліпшення організації» [6, С.404–405]. Маршалл припустив, що закон зростаючої віддачі діє в багатьох галузях, наприклад, «...в більшості найбільш трудомістких галузей промисловості, де вар-



тість сировини відносно мала, і в найбільш сучасних транспортних галузях закон зростаючої віддачі діє майже всеохоплююче» [6, С.404–405].

Сраффа у роботі [4] піддав різкій критиці теорію фірми Маршалла, висловлюючи сумніви в правомірності теоретичних законів убуваючої або зростаючої продуктивності, використаних Маршаллом в його теорії вартості для випадку досконалої конкуренції. Сраффа нагадує, що в класичній політекономії закон убуваючої продуктивності був в основному пов'язаний з проблемою ренти і розглядався в теорії розподілу, тоді як закон зростаючої продуктивності – у зв'язку з проблемою розподілу праці, тобто з процесом загального економічного прогресу, і зачіпався в теорії виробництва. Маршалл і інші економісти-неокласики намагалися об'єднати ці закони в єдиний закон непропорційної зміни економії виробництва із зростанням його масштабів.

Поняття «економії від швидкості» практично еквівалентно поняттю економії часу на виробництво одиниці товару і бере свій початок з Адама Сміта. На перших сторінках роботи А. Сміта «Дослідження про природу і причини багатства народів» описується виграв в продуктивності від спеціалізації за допомогою узгодження цін не на ринку, а адміністративним шляхом усередині фірми. Для А. Сміта одним з трьох джерел виграву в продуктивності, виникаючої з розділення праці, було заощадження часу, який звичайно втрачається при переході від одного виду робіт до іншого, але економія часу у А.Сміта була визначена в термінах спеціалізації, а не виробничої ефективності.

Не дивлячись на те, що параметри «економії від швидкості» залишаються достатньо невизначеними, апеляція до інтуїтивного розуміння можливості такої економії приводить до усвідомлення переваг альтернативних галузевих форм промислової організації, таких, наприклад, як вертикальної інтеграції.

Пояснення вертикальної інтеграції в рамках виробничо-галузевого підходу полягає в тому, що вона має технологічне коріння: у випадку, якщо економія від масштабу при передачі продукту по суміжних виробничих стадіях є, завдяки технологічним міжорганізаційним взаємодіям, достатньо значною, то такого роду діяльність слід здійснювати на основі відносин сумісної власності. Крім ефекту масштабу операцій в різних сферах діяльності фірми, що викликається їх збільшенням, значний потенціал підвищення ефективності у вертикально інтегрованих компаніях виникає в результаті істотного прискорення в рамках їх структури всього

циклу матеріалоруку і, відповідно, прискорення обороту капіталу і окупності інвестицій.

Згідно Чандлеру і Даймсу, «економія від швидкості» у вертикально інтегрованих структурах можлива тому, що «адміністративна координація виявляється ефективнішою, ніж у разі, коли рух товарів між різними суб'єктами ринку є результатом безлічі ринкових трансакцій». Разом з тим, О.Уільямсон стверджує, що рішення про інтеграцію рідко є наслідком технологічного детермінізму, а скоріше пояснюється тим, що інтеграція є джерелом економії трансакційних витрат. Технологію треба розглядати лише як фактор, що сприяє обмеженню набору здійснюваних способів організації, звідки остаточний вибір ґрунтується на оцінці можливих трансакційних витрат.

4. *Інституційні зміни в процесі вибору форми промислової організації.* Капіталомісткі технології можуть прибутково використовувати в тому випадку, якщо вдається забезпечити стабільно високий рівень випуску продукту, тобто реалізувати економію на масштабі. Проте для цього необхідне забезпечення ритмічного, безперебійного надходження ресурсів, поперше; створення системи, що забезпечує координацію і контроль за діями людей усередині фірми, по-друге; і створення налагодженої системи управління запасами і реалізації вироблюваної продукції, по-третє. Ці чинники разом із змінами в рівні транспортних витрат зробили можливим і необхідним розвиток крупних форм господарських організацій зі складною системою внутрішньофірмової спеціалізації, розподілу праці і трансакцій, що опосередковують її відтворення. Разом з тим перераховані три компоненти відповідають трьом типам внутрішньофірмових трансакційних функцій в трансформаційному приватному секторі економіки, виділених Д. Нортон і Дж. Уоллісом. Таким чином, економія на масштабі виробництва за інших рівних умов зв'язана із зростанням середніх трансакційних витрат (рис. 3). Технологічні зміни призводять до того, що зростає граничний продукт ресурсів трансформаційного призначення. Це означає, що та ж кількість трансакцій може без збитку здійснюватися при вищих середніх трансакційних витратах, з одного боку, або дозволяє збільшити кількість трансакцій при тому ж рівні середніх трансакційних витрат, з іншого боку, що рівнозначно зростанню розмірів фірми. В результаті, як показано на рис. 3, загальна величина внутрішньофірмових трансакційних витрат зростає з  $ATC_1 \times N_1$  до  $ATC_2 \times N_2$ .

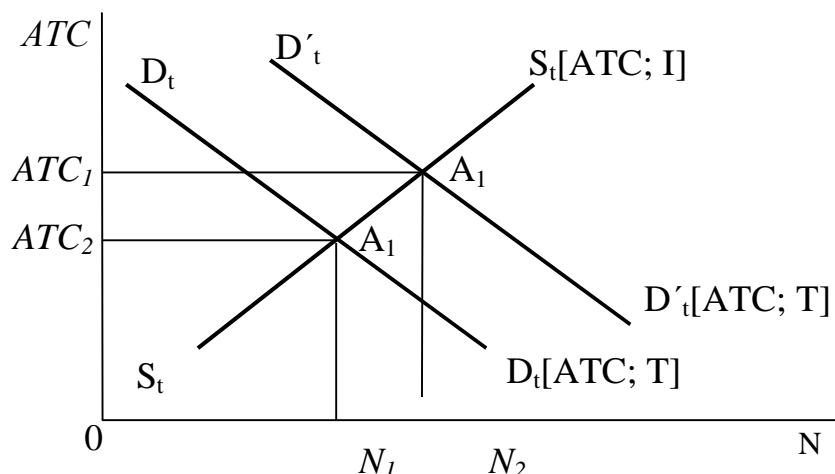


Рисунок 3. Середні трансакційні витрати і оптимальна кількість трансакцій при зміні трансформаційної технології:

$N$  – кількість трансакцій, що визначає розмір фірми;  $T$  – трансформаційна технологія;  $I$  – параметр, що визначає характеристику інституту;  $D_t D_t'$  – крива імпліцитного попиту на трансакції;  $S_t S_t'$  – крива імпліцитної пропозиції трансакцій;  $D'_t D'_t'$  – крива імпліцитного попиту на внутрішньофірмові трансакції після зміни трансформаційної технології

Є і інший аспект даної проблеми. Технологічні зміни в одній галузі можуть привести до зростання граничного продукту трансакційних ресурсів в іншій галузі і відповідно до зниження середніх трансакційних витрат. Той же результат може бути одержаний внаслідок інституційних змін.

Отже, витрати вимірювання роблять систематичний вплив на структуру контрактів і організацію ринків і взагалі економічних інститутів: коли витрати вимірювання зростають, економічні сили (конкуренція), ймовірно, діятимуть у напрямі пошуку нових варіантів економічної організації, при яких витрати вимірювання (трансакційні витрати) знизяться. Саме структура і динаміка трансакційних витрат (разом з трансформаційними витратами і технологією) визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій. Дана обставина дає можливість сформулювати гіпотезу, відповідно до якої не тільки технологія, але і інститути є джерелом економічного зростання. Це дозволяє відповідним чином інтерпретувати одержані висновки щодо динаміки трансакційного сектори економіки у бік збільшення.

5. *Глобальна галузева консолідація.* Всі галузі консолідуються і еволюціонують схожим чином. Цей процес описується подібно S-образній кривій і має 4 стадії. Уповільнення темпів розвитку однієї галузі економіки, як правило, супроводжується хвилею злиття в іншій, і вона переходить в режим реструктуризації, що дозволяє збільшити акціонерну вартість. В результаті глобалізації склалася тенденція

переходу від регіональної диференціації до галузевої консолідації.

Ефект злиття або поглинання полягає в підвищенні конкурентоспроможності об'єднаного підприємства, збільшенні акціонерної вартості і переміщення вгору по кривій консолідації. Ця закономірність виражена S-образною кривою консолідації. Поведінка галузей і їх розвиток підкоряється даній закономірності. Еволюція кривої консолідації показує, як кількість компаній в галузі збільшується або зменшується у міру того, як галузь проходить через 4 стадії. На стадії 1 для галузі характерна значна деконсолідація із-за дерегулювання ринку або високої фрагментації у разі нової галузі. В результаті до кінця цієї стадії чисельність компаній швидко досягає свого максимуму. На стадії 2, коли починається консолідація, кількість компаній в галузі скорочується приблизно на 30%. На останніх двох стадіях число компаній знову зменшується більш ніж наполовину, і лише в кінці 4-ї стадії відбувається невелике збільшення, коли компанії, що репозиціонують свій бізнес-портфель, не витримують тиску нових учасників ринку і продають активи або позбавляються від них.

Зростання доходів на всіх ділянках кривої консолідації відносно стабільне, але рівень прибутковості змінюється залежно від положення галузі на кривій консолідації. Профіль зміни прибутків корпорацій відповідає кривій консолідації, хоч і трохи відстає від неї, а довгострокова стратегія ефективності залежить від швидкості руху вгору по кривій консолідації.

*Висновки.* Отже, відсутність механізмів

перерозподілу ресурсів, що пов'язано, перш за все, із невирішеністю інституційних проблем перерозподілу капіталу і власності, неефективними технологічними змінами у виробництві, зниженням віддачі в більшості галузей та підприємств, – все це залишається деструктивними факторами впливу на макроекономічну динаміку.

Ефективні трансформаційні і структурні зрушення в економіці України вимагають не тільки механізмів економічного стимулювання, але і інституційного забезпечення структурних реформ. Активізація прогресивних структурних зрушень як базової складової економічного зростання має враховувати методологічні закономірності макроструктурної еволюції, спробу формулювання яких і було здійснено в рамках даного дослідження. При цьому дослідження закономірностей структурних зрушень в економіці, на наш погляд, повинно здійснюватися на основі інституційного неокласичного синтезу.

Таким чином, поступово інституційний підхід органічно вбудовується в методологічний інструментарій сучасної економічної науки. Ще Д.Норт в своїй нобелівській лекції відзначав, що в сучасній економічній науці відсутня динамічна теорія змін. Він вважав, що така теорія повинна будуватися на моделі інститу-

ційної зміни. Очевидно, що в перспективі розробка інституційної моделі структурних зрушень для України стане нагальною необхідністю.

### Література

1. О.В.Горська. Регіональне структурне регулювання індустріальної економічної системи. – К.: Науковий світ, 2003. – 275 с.
2. Механізм структурних зрушень в економіці / Під ред. д.е.н. Кононенка В.І. – К.: 2002. – 252 с.
3. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / За ред. акад.НАН України В.М.Гейця. – Х.: Вид-во «Форт», 2003. – 440 с.
4. Sraffa P. Production of Commodities by Means of Commodities. – Cambridge, Cambridge University Press, 1960.
5. Шаститко А. Неинституциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002. – 591 с.
6. А.Маршалл. Принципы экономической науки: В 3-х т.–Т.1. – М.: 1993.
7. Eichner A. The Macrodynamics of Advanced Market Economics / M.E.Sharpe. Ed .N.Y. , 1991. – P. 341.

Статья поступила в редакцию 25.01.2006