

О.В. ТАРАСЕНКО,
Донецкий национальный технический университет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНСТИТУЦІЙ

На сучасному етапі розвитку економічної теорії є досить популярним пояснення різної швидкості економічних реформ у постсоціалістичних країнах різною ефективністю інституцій. Однак концепція економічної ефективності інституцій є у найкращому випадку нечіткою.

Неокласична економічна теорія в якості критерію ефективності обирає результати, які виходять з базової неокласичної моделі. Ця модель передбачає наступні передумови [1, р.44-45]:

- повна інформація;
- нульові трансакційні витрати;
- чіткі права власності;
- повна раціональність;
- максимізуюча поведінка економічних агентів.

Ефективність, з точки зору неокласиків, полягає у тому, що ресурси використовуються ефективно, якщо вони знаходяться у користуванні того, для кого вони представляють найвищу цінність. Причому, остання визначається здатністю та готовністю сплатити за ресурс. Отже, незалежно від початкового способу розміщення ресурсів, шляхом укладання угод між власниками ресурсів з економічними агентами, які здатні здобувати найбільшу користь з наданих ресурсів. Таким чином, будь-які результати економічної діяльності, які відхиляються від еталону, розглядаються як не-ефективні [2]. Інституції при цьому жодним чином не впливають на кінцевий результат розміщення ресурсів, тому залишаються поза межами аналізу. Однак такий підхід піддається критиці з боку прибічників інституціональної теорії.

Дослідженню проблеми ефективності інституцій приділяли увагу: Д.Норт, який на підставі порівняльного аналізу інституцій у європейських країнах дав поясненню різних траєкторій їхнього розвитку [1]; О. Вільямсон, який порівнював ефективність різних структур управління та інституцій, на яких вони ґрунтуються [3;4]. Р.Коуз [5], А.Алчіан [6] та Х. Демсец [7] у своїх роботах викрили недоліки неокласичного критерію ефективності використання ресурсів. Серед українських дослідників варто уваги є роботи С. Архієреєва та Я.Зінченка [8], які запропонували підхід до кількісної оці-

нки ефективності інституцій; та В. Дементьєва [9], який довів, що існуючі інституції відбивають владних потенціалів контрагентів.

Мета цієї статті полягає у обґрунтуванні методологічних підходів до визначення критерію інституціональної ефективності.

Аналіз проблеми інституційної ефективності варто почати з питання Д.Норта "що створює ефективні інституції?" та продовжити це питання: а що власне є ефективна інституція, у чому полягають критерії її ефективності [1, с.16].

Для відповіді на питання про принципову можливість формулювання критеріїв ефективності інституцій, важливим є відповідь на питання про співвідношення елементів дизайну (свідомої діяльності з побудови інституцій) та еволюції (стихійних, об'єктивних чинників розвитку інституційної середовища). Інакше, якщо припустити, що створення інституцій є лише продуктом стихійних сил еволюції, питання про критерії інституційної ефективності стає безглуздом.

Можна виокремити чотири підходи щодо виникнення та розвитку інституцій.

По-перше, це підхід, який трактує інституції як відносини, які створюються свідомо. Цей підхід отримав назву інституційний дизайн. Е.Александр дав наступне визначення інституційному дизайну як "розробці та реалізації правил, процедур, організаційних структур, які покликані забезпечувати та обмежувати діяльність та поведінку для досягнення бажаних цілей або поставлених задач" [10, р.1]. Таким чином, будь-які інституції є результатом колективної дії економічних агентів.

В якості слабкого місця цього підходу Буйтелаар відмічає те, що залишається невизначеним, чому серед багатьох інституційних альтернатив обираються одні, а не інші, а також чому одні інституції здатні проіснувати десятки та сотні років, а інші не демонструють подібної здатності до виживання [11].

По-друге, протилежний наведеному вище підхід, який можна назвати еволюційним. Він передбачає, що певний початковий набір інституцій еволюціонує подібно світу природи через механізми мінливості та відбору для то-

© О.В. Тарасенко, 2009

го, щоб спрощувати економічним агентам досягнення власних цілей. Подібний підхід до інституційних змін можна знайти у роботах представників економічної теорії трансакційних витрат Х.Демсеца та О.Вільямсона. Інституції еволюціонують з метою мінімізації трансакційних витрат, що за умови сталої технології підвищує економічну ефективність [3;7].

Інституції ринку також змінюються, і результатом є спонтанне зменшення витрат організації множини індивідуальних трансакцій.

Однак критики цього підходу, наприклад Дж.Ходжсон, вказують на те, що не існує емпіричних доказів підвищення економічної ефективності через розвиток інституцій. Крім того, не отримує належного пояснення існування сталих інституцій, які підтримують неефективні господарські чи політичні практики [12].

Третій підхід асоціюється з ім'ям

Д.Норта. Сутність його полягає у тому, що деякі інституції виникають шляхом свідомої діяльності економічних агентів (наприклад, Конституції), інші виникають шляхом еволюції, але вибір інституцій у минулому відсікає частину можливостей формування інституційних конфігурацій.

Наприклад, свідомо або спонтанно обравши інституційну альтернативу I, ми втрачаємо у майбутньому можливість вибору інституційних альтернатив В,Г,Д, які пов'язані з гілкою II (рис.1).

Таким чином, інституційна зміна характеризується залежністю від траєкторії попереднього розвитку. Тобто роль інституційного дизайну зводиться лише до обґрунтування вибору однієї з небагатьох інституційних альтернатив.

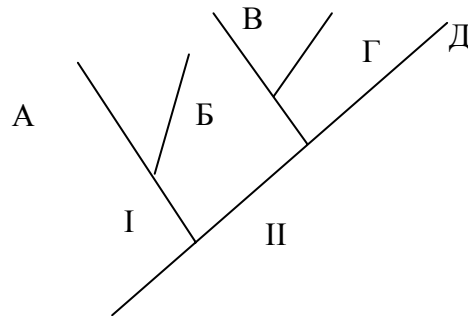


Рис.1. "Дерево інституціональних альтернатив"

Д.Норт наголошує на тому, що головна роль інституцій у суспільстві – зменшувати невизначеність шляхом встановлення сталої структури взаємодії між людьми. А також що "...ефективні інституції прищеплюються в державі, якій притаманні стимули до створення та забезпечення прав власності..." [1, с.179].

Але також Д.Норт пише: "...я відмовився від погляду на інституції через призму поняття ефективності". Правителі вигадали права власності задля власних інтересів, а трансакційні витрати виникли внаслідок панування неефективних прав власності" [1, с.16].

Підвищення ефективності інституцій, таким чином, пов'язуються з ефектом навчання, сутність якого у тому, що чим далі іде розвиток інституцій, тим ефективнішими вони стають за рахунок накопичення інформації, розповсюдження загального знання.

Слабкий бік цього підходу полягає у ігноруванні асиметрії економічної влади. Дж.

Ходжсон стверджує, що інституції будуть існувати незалежно від того, ефективні вони чи ні, якщо обслуговують інтереси коаліції економічних агентів, які мають владу [12].

З точки зору соціологічного підходу інституції формуються та змінюються під впливом не скільки індивідуальної раціональності та особистих цілей, скільки групової раціональності та колективних цінностей. Інституції створюються у відповідності до певних суспільних стандартів. Формування та розвиток інституцій призводить до формування цінностей, які схвалюють та підтверджують функціонування інституцій і, таким чином, процес стає таким, що сам себе підсилює.

Відмінність цього підходу від наведених вище у тому, що визнається культурна цінність інституцій. Вони сполучають окремі цінності замість того, щоб лише обслуговувати потреби індивідів під час обміну або у процесі організації виробництва. Інституції забезпечу-

ють рамки, у яких скеровується поведінка. Ключовий момент інституційного розвитку є процес інституціоналізації, який Б.Арте та П.Лерой визначають як процес, у якому відбувається усталення нестабільної поведінки та формування певних структур відносин між індивідами, а потім ці структури визначають поведінку осіб [11]. Таким чином, процес інституціоналізації у теперішньому часі знаходиться під впливом попередньо сформованих інституційних структур. Отже, у процесі інституційного розвитку інституції одночасно перетворюються на предмет, який потрібно пояснити та на інструмент пояснення, що звичайно ускладнює аналіз.

З цього витікає, що інституційний дизайн та інституційна еволюція не є взаємовключними альтернативами. Інституційний дизайн є скоріше частиною механізму інституційної еволюції. Інституційний розвиток ініціюється особою чи групою осіб з метою "покращення" інституцій, яке б сприяло досягненню приватних вигод (здобуття тимчасової монополії, підвищення ефективності, розширення ресурсної бази, підвищення прозорості тощо). Але згодом, нові покращенні інституцій розповсюджуються у мережі відносин між індивідами і стають загально прийнятними та загальнозживаними.

Інституціоналісти, починаючи з Р.Коуза, вказують на те, що ринковий механізм не є безкоштовним, тому щоразу права власності передаватимуться від менш ефективного власника до більш ефективного цінність (потенційна продуктивність) ресурсу зменшуватиметься і скоріш за все, через неповноту інформації, ресурс так ніколи не підпаде під контроль найбільш ефективного власника. Важливим для аналізу інституційної ефективності є застосування теореми Коуза. Згідно теоремі Коуза: "...якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то алокація ресурсів (структура виробництва) залишатиметься незмінною незалежно від змін в розподілі прав власності, якщо відволіктися від ефекту доходу" [14, с.343-344].

Фактично Р.Коуз формулює умови, за яких неокласична концепція оцінки ефективності інституцій стає релевантною. Виявляється, що їх не так вже й мало. По-перше, права власності повинні бути чітко визначені, тобто існуюча система інституцій забезпечує повну інформацію про існуючі права власності та надійний захист прав власності. По-друге, трансакційні витрати повинні дорівнювати нулю. У

літературі є тенденція ототожнювати ці дві умови, тобто стверджувати, що чітка специфікація прав власності автоматично призводить до нульових трансакційних витрат. Однак аналіз арифметичних прикладів, які наводить Р.Коуз у статті "Природа соціальних витрат", доповнений гіпотезою В.Дементьєва про зловмисний характер дій хазяїна ранчо (корови), тобто такий, що не може розглядатися як технологічна екстерналія, та навмисний характер пошкодження полів з зерном з метою змусити фермера піти на певні поступки (чи під час переговорів чи у грошовому еквіваленті) [9], доводить нетотожність цих умов.

З одного боку, ці витрати не є таким, що забезпечують угоду, хоча взагалі то досить цікаво, що власне є предметом угоди – фактично ми маємо справу з інституціонально неврегульованим випадком – тому існує певна невизначеність у кінцевому розподілі доходів та витрат. Якщо право на пошкодження посівів було чітко закріплено за ранчером, за інших зазначених умов утворилася би ситуація, коли ранчер міг би здійснювати пошкодження посівів у тих масштабах, які б забезпечували його власні потреби у зерні (якщо зважити на те, що його функція граничної корисності м'яса має спадний характер та покращення загальної корисності відбуватиметься за рахунок додавання до споживчого набору продукції фермера). Зворотня ситуація описана Р.Еліксоном, який вказує на те, що у графстві Шапта (Каліфорнія) домінуючим є неформальна інституція, яка передбачає відповідальність за пошкодження посівів інших фермерів, незважаючи на те, що правова система передбачає ряд виключень, за яких відшкодування не передбачено [15, р.97-100].

З іншого боку, ці витрати формують (можуть формувати) переговорні позиції фермера та ранчера під час іншої угоди, яку можливо буде укладено у майбутньому, наприклад, під час переговорів з приводу продажу земельної ділянки третій стороні або одному з учасників. При чому хазяїн ранчо повинен витратити ресурси на додаткових корів, як засіб залучення.

Подібна ситуація отримала назву у теорії ігор "credible commitment" або достовірне зобов'язання. Проілюструємо цю ситуацію на основі наступного прикладу. Є два власника земельних ділянок, які межують одна з одною. Власник А бажає придбати ділянку власника Б, але той не погоджується на запропоновану ціну. Зважаючи на це А погрожує Б утворити на

своїй ділянці завод з переробки відходів стічних вод, який сприятиме погіршенню корисних якостей обидвох ділянок, якщо той не погодиться на запропоновану ціну. А щоб ця загроза не залишилася лише загрозою, укладає з іншими фермерами угоду на постачання добрив, які будуть продуктом переробки стічних вод. При чому закладає до угоду пункт про анулювання угоди, якщо його земельна ділянка збільшиться за рахунок ділянки власника Б [16].

Таким чином, у зазначених випадках за умови нульових трансакційних витрат та повних прав власності можливі варіанти дій, які б призводили б до певних витрат. В.Дементьев вказує на те, що ці витрати виходять за рамки традиційної дихотомії "трансакційні – трансформаційні" витрати і називає їх витратами трансформації поведінки і пов'язує її з проявом волі однієї людини стосовно іншої. При чому, відзначається соціальний характер цих витрат [9].

Однак соціальних характер мають і трансакційні витрати опортуністичної поведінки. Таким чином, ми стикаємось з ситуацією, коли навіть відсутність трансакційних витрат за умов статичного аналізу перетворюється на джерело формування трансакційних витрат у майбутньому, якщо аналізувати динамічний аспект цієї проблеми.

А.Алчіян у своїй роботі "Невизначеність, еволюція та економічна теорія" піддав критиці такий критерій ефективності, як "максимізація прибутку" за умов неповної інформації та певних передбачень [6]. На захист твердження про те, що максимізація прибутку не може розглядатися як реальний фактор, що мотивує економічну діяльність, Алчіян наводить доказ Г.Тінтнера. Приймаючи рішення за умов невизначеності, економічний агент обирає певну дію (лінію поведінки), якій властивий певний розподіл можливих економічних результатів, лише один з яких перетвориться на реальність. За цих умов відбувається вибір оптимального розподілу, а поняття "максимальний розподіл" у математиці просто відсутнє [6, р.212].

Далі А.Алчіян вказує на те, що у економічній системі виживають не лише ті, хто досягають максимальних прибутків, а взагалі усі ті, хто отримують позитивні прибутки. При чому для виживання принциповою є позиція економічного агента відносно своїх конкурентів, а аж ніяк ні відносно певного ідеального конкурента, якій завжди досягає максимального прибутку, володіє повною інформацією та довершеною пам'яттю. Як у перегонах равли-

ків завжди буде переможець, так і у світі дурнів завжди знайдуться свої мільйонери.

Крім того, А.Алчіян стверджує, що чим вищою є невизначеність у світі, тим більшою є імовірність того, що прибутки отримає більш азартний та щасливий, ніж той, хто є обережним та логічно мислячим [6].

За таких припущень А.Алчіян робить висновок про те, що вибір плану дій по виживанню в умовах невизначеності, в тому числі нечіткості та нестабільності інституціонального середовища, відбувається за схемою подібною до природного відбору. Економічні агенти (фірми), які змогли вижити позичають (копіюють) ділові практики, які пов'язуються з економічними досягненнями найбільш успішних фірм, а ті з них, які виявилися недосконалими за порівняннями, в разі успіху стають інноваторами, а в разі провалу перетворюються на "...безвідповідальних порушників правил, що добре зарекомендували себе на практиці..." [6, р.218].

За таких умов єдиним критерієм ефективності інституції стає економічне виживання економічних агентів. Такий критерій звичайно є найслабшим і задає певну нижню межу критеріїв ефективності.

Аналогічний погляд на проблему продемонстрував Г.Саймон. У статті "Про мету організації" він розвиває думку про те, що максимізуюча поведінка не є визначальною для агентів, які діють всередині фірми. Саймон вказує на те, що мотиви кожного учасника організації можна розділити на дві групи: по-перше стимули (inducements) – аспекти участі в організації, яких потребує учасник; по-друге внески (contributions) – аспекти участі, які є внеском до виробничої функції організації, але мають від'ємну корисність для індивіда. При цьому, участь у діяльності організації передбачає визнання індивідом певної організаційної ролі та відповідній їй величині внеску до спільної справи, яка обмежує можливості максимізуючої поведінки. Тому замість максимально можливо прибутку, який призведе до руйнування організації, економічний агент погоджується на отримання певного достатнього прибутку [17].

Х.Демсец зазначає, що не варто, вивчаючи ефективність, порівнювати ефективність існуючих інституцій з певним ідеалом [7]. О.Вільямсон теж вказує на те, що економічний агент не володіє повною інформацією про усі доступні альтернативні варіанти використання ресурсів, тому припиняє пошук, коли досягає певного прийнятного результату. Можна ввес-

ти поняття подібне до нормального прибутку, аналізуючи ефективність системи інституцій [4]. Для менш розвинених країн чи організацій це буде найкращий з можливих рівнів трансакційних витрат.

С.Архієреєв та Я.Зінченко визначають показник ефективності інституції як співвідношення кількості трансакцій, які виконуються за допомогою інституції та загальної кількості трансакцій. Хоча зазначають при цьому, що даний показник не є показником економічної ефективності, через те, що у ньому не співставляються витрати та вигоди від функціонування інституцій. Далі автори вказують на те, що показник економічної ефективності інституції повинен дорівнювати співвідношенню між економією на витратах товарних трансакцій та витрати інституціональних трансакцій [8, с.60].

Ефективність торгової трансакції можна оцінювати як співвідношення витрат на обмін титулами власності та можливих вигод від обміну. Якщо відома реальна вартість (ринкова ціна за умов вільної конкуренції)предмету угоди, то в якості критерію ефективності інституцій, які забезпечують обмін можна використовувати відхилення ціни угоди від ринкової ціни [18].

Згідно з О.Вільямсоном, різні форми організаційного устрою обумовлено витратами контролю за діяльністю групи за умов виробництва неподільного продукту.

Експерименти В.Сміта дають підстави стверджувати, що чим вищим є коефіцієнт ефективності застосування агресії у розподільчому конфлікті, тим меншою є мотивація економічних агентів спрямовувати ресурси на економічне зростання. Можна також передбачити, що у повторюваному розподільчому конфлікті за умов зростаючої віддачі від масштабу застосування агресії, відбуватиметься боротьба за знищення конкурентів і, таким чином, це призведе до знищення інституцій, через те, що за умови, що контрагент лише один, вони стануть не потрібні [18].

Тверські та Шафір провели експеримент, суть якого полягає у тому, що учаснику експерименту пропонували список виграшів, а потім давали дві картки з сумами виграшів та пропонували вибрати одну з них або за певну суму отримати третю картку та вибрати вже з трьох. Результати експерименту засвідчили цікаву особливість: якщо суми виграшів на перших двох картках були подібними, то вимагалась третя картка, якщо ж одна з сум суттєво перевищувала іншу, третю картку не вимагали

[19].

Далі можна формулювати умови налаштувань інституцій, враховуючи особливості процесу ухвалення рішень в умовах обмеженої раціональності.

Можна стверджувати, що реальна процедура вибору інституційної структури, інституційного дизайну подібна до цього експерименту за виключенням того, що інституційному підприємцю звичайно невідомі усі можливі виграші та він має можливість витратити кошти на отримання інформації декілька разів.

Уявімо криву інституційних можливостей (рис.2). Інституційний підприємець спочатку має інформацію про існуючі ділові практики чи інституції. Якщо одна з них дозволяє суттєво поліпшити ефективність – зекономити на трансакційних витратах – підприємець не схильний витратити ресурси на пошук та вивчення інших альтернатив. Тобто передумовою для інституційного пошуку є однакова вигідність існуючих інституційних альтернатив. Звідси виходить, що трансакційні витрати пошуку інституційних альтернатив зростатимуть в умовах досконалої конкуренції.

Можна також передбачити зростання трансакційних витрат під час технологічних проривів, через те, що підтримання високих темпів розвитку технології вимагає високої концентрації ресурсів при впровадженні технології.

На основі викладеного вище можна зробити кілька висновків. Критерії ефективності інституцій у економічній теорії не є чітко визначеними. Ефективність з точки зору неокласиків полягає у тому, що ресурси використовуються ефективно, коли вони знаходяться у користуванні того, для кого вони представляють найвищу цінність, при чому остання визначається здатністю та готовністю сплатити за ресурс. Алчіян вказує на виживання економічного агента в умовах невизначеності як на критерій ефективності. Саймон, досліджуючи організаційну поведінку, вказує на те, що максимізуюча поведінка економічних агентів може бути визнана ефективною, коли організація здатна існувати і далі. Розвиток інституцій сполучає у собі як елементи стихійної еволюції, так і осмисленого дизайну. Ефективна інституція, з одного боку, повинна приносити вигоду економічним агентам, при цьому для зберігання їхньої мотивації відповідно до їхньої переговорної сили, а з іншого боку не повинна призводити до розмивання ресурсів, контрольованих однією з сторін.

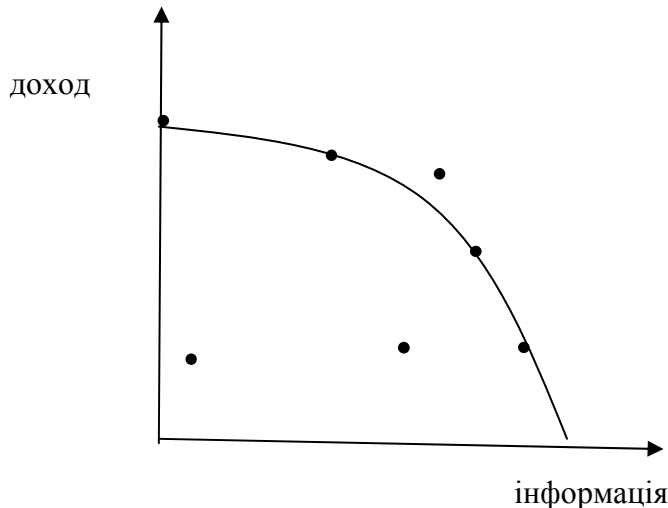


Рис. 2. Крива інституційних можливостей

Підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що ефективна інституція – це така інституція, яка забезпечує розподіл благ у відповідності до переговорної сили економічних агентів та відносної цінності ресурсів, які залучено до контрактних відносин. Крім того, якщо існування інституції призводить до перерозподілу ресурсів на користь сильнішої сторони, є небезпека того, що інституція виродиться, тобто усі ресурси будуть контролюватися лише однією з сторін і, у такий спосіб, мотивація до укладення угоди пропаде. Вивчення різних підходів до визначення поняття інституційної ефективності дозволяє виявити суттєвий недолік існуючих оцінок ефективності інституцій, який полягає у нехтуванні нерівномірністю розподілу переговорної сили між економічними агентами. Її урахування дозволяє визначити ефективну інституцію як таку, що забезпечує розподіл благ у відповідності до переговорної сили економічних агентів та відносної цінності ресурсів, які залучено до контрактних відносин.

Література

1. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
2. Клишова Е.В. Методология исследования экономической рациональности. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 70. – Донецьк, ДонНТУ, 2004. – С. 75-83.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – СПб: Лениздат; CEV Press,

1996. – 702 с.

4. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. – Free Press: New York, 1975. – 286 p.

5. Coase R. The Problem of Social Costs // Journal of Law and Economics. -1960. – Vol.3. – pp.1-44.

6. Alchian A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. – 1950. – Vol.58(3). – pp.211-221.

7. Demsetz H. Toward Theory of Property Rights // American Economic Review. – 1967. – №57. – pp.349-359.

8. Архиреев С.И., Зинченко Я.В. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка. – Х. ХНУ им. В.Н. Каразина, 2005.–248с.

9. Дементьев В.В. Институты и поведение: социальный подход //Научные труды ДонНТУ. Серія :экономическая. – 2005. – вып. 89-1. – С.5-19.

10. Alexander. E. R. Inter-organizational coordination and strategic planning: the architecture of institutional design, in Eds. W. Salet & A. Faludi Inter-organizational coordination and strategic planning: the architecture of institutional design. (Royal Netherlands Academy of Arts and Sciences, Amsterdam) . – 2000. pp 159-174

11. Buitelaar E. A theory of institutional change: Illustrated by Dutch city-provinces and Dutch land policy.– Nijmegen.– 2003. – 44p.

12. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – 435с.

14. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. М.: Экономический фа-

культет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591с.

15. Ellickson R. The Aim of Order Without Law// Journal of Institutional and Theoretical Economics. –1994. –Vol.150(1). – pp.97-100.

16. Miller J. Game Theory at Work: How to Use Game Theory to Outthink and Outmaneuver Your Competition. McGraw-Hill . – 2003. – 306р.

17. Simon H. On the Concept of Organizational Goal // Administrative Science Quarterly, – 1964. – Vol. 9, No. 1. – pp.1-22.

18. Durnham Y., Hirshleifer J., Smith V. Do

the Rich Get Richer and the Poor Poorer? Experimental Tests of Model of Power // The American Economic Review. – 1998. – Vol.88(4). – pp.970-983.

19. Shafer G., Tversky A. Languages and Disigns for Probability Judgment// Cognitive Science . – 1985. No. 9. – pp.309-339.

Статья поступила в редакцию 15.06.2009

В.В. НЕБРАТ, к.э.н.,

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»(г. Киев)

ГЕНЕЗИС ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ КАК ОСНОВА РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ: ИСТОРИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В системе трансформационных изменений отечественного хозяйства ключевую роль имеет становление рыночных институтов. Исследование истории их формирования в период реформ второй половины XIX в., подавления и вытеснения административно-командными механизмами в XX в., а также попыток возрождения и последующего развития на рубеже XX–XXI в. является насущной задачей современной экономической науки. Актуальность ретроспективного исследования институциональной структуры общества усиливается в условиях развертывания мирового финансово-экономического кризиса, который послужил детонатором деструктивных процессов в украинской экономике и вскрыл несостоятельность не только финансовых и общеэкономических, но и, прежде всего, государственно-политических институтов. Институциональный кризис – современное проявление предыдущей траектории развития общества (path dependence) и, в том числе, рыночных преобразований.

Проблема становления и развития финансовых институтов рыночного хозяйства привлекла внимание исследователей на разных этапах отечественной истории. Впервые она была поставлена в связи с практическим обоснованием и разработкой теоретических основ антикрепостнических реформ в первой половине XIX в. Весомый вклад в теорию и практику финансового хозяйства этого периода принадлежит Н. Бунге, М. Алексеенко, П. Мигулину, И. Янжулу. На рубеже XIX–XX вв., когда активно шел процесс развития финансового капитала и соответствующей институализации государственно-монополистической модели отечественной экономики, разработке актуальных вопро-

сов в сфере финансовой теории и практики посвятили свои работы М. Туган-Барановский, А. Миклашевский, П. Кованько, К. Воблый. С позиций современных задач трансформационной экономики Украины и вызовов глобальной экономики проблематику финансового сектора разрабатывают В. Андрущенко [1], А. Даниленко [2], В. Геец [3-5], И. Лунина [6], К. Павлюк [7], З. Варналий [8] и др.

Следует отметить, что в последнее время при разработке проблем финансового обеспечения рыночных преобразований все чаще используется институциональный подход. Это обусловлено тем, что именно институты, понимаемые как система ограничений или устоявшиеся нормы экономического поведения, которые реализуются в повседневной практической деятельности, определяют возможности тех или иных преобразований, эффективность тех или иных инноваций государства, реальные мотивы и результаты хозяйствования. На страницах украинских научных изданий появилось немало статей, посвященных институциональным аспектам функционирования и развития финансов в отечественной экономике. В частности, в публикациях В. Зимовца, С. Науменкова, С. Мищенко и др. нашли отображение вопросы институционализации финансового рынка [9, 10]. И. Радионова в контексте институциональной структуры общества рассматривала финансовую политику [11]. В публикациях С. Буковинского, А. Гриценко, Т. Кричевской рассматривались институциональные предпосылки формирования и реализации среднесрочной монетарной стратегии в

© В.В. Небрат, 2009