

О.М. ЯСТРЕМСЬКА,
Харківський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ У ПРОЦЕСІ ІНВЕСТУВАННЯ

Процес інституціоналізації соціально-економічних відносин у загальному розумінні й у контексті інвестування набуває все більшого розповсюдження й усталеності. На макро- і мезорівнях він має більш виражений узагальнено організаційний характер і полягає у формуванні законодавчого забезпечення, виникненні й функціонуванні регулюючих організаційних структур, трансформації форм власності та методів управління, що являє собою зовнішній регулятор економічної активності підприємств. На мікрорівні інституціоналізація проявляється через міжособові рольові відносини, зміну характеру взаємозв'язків між суб'єктами підприємництва, які знаходяться на одному рівні ієрархії, тобто економічну свідомість, що являє собою внутрішній регулятор економічної активності процесів ринкових перетворень. Становлення й активний розвиток означених процесів зумовлюють їх подальше дослідження.

Процеси інституціоналізації досліджувалися багатьма відомими вченими, такими як Даглас Норт [1], О.Уильямсон [2; 3], Р.Коуз [4], В. Драшкович [5], Я.Щепанський [6] та іншими. Проте недостатньо повно розробленими лишаються питання типізації моделей поведінки економічних агентів на всіх економічних рівнях, що вимагає свого вирішення.

У цьому зв'язку метою даної статті є висвітлення результатів дослідження автора щодо типізації інституціональних моделей поведінки економічних агентів у процесі інвестування.

Проведені теоретико-практичні дослідження в означеному контексті дозволяють типізувати відповідні інституціональні моделі взаємовідносин інституту інвестування в межах інституціональної матриці соціальних інститутів у широкому розумінні на зовнішні, а в межах самого інституту інвестування з позицій суб'єктів

інвестиційної діяльності на внутрішні. Прийняття й поведінкове дотримання цих моделей доцільно розглядати як конформізм, а відхилення від них – як девіацію [7, с.46 - 47]. Основним чинником девіації є аномія, тобто відсутність регуляції, що дозволяє говорити про дезорганізованість суспільства, нестійкість і суперечливість суспільних зв'язків [84, с. 9]. Необхідно погодитися з Е. Дюркгеймом, який вважав, що девіація є природною і сприяє змінам, трансформації, розкриває альтернативи існуючій реальності, веде до удосконалення як соціальних, так і економічних норм [8]. Тобто, з одного боку девіантна поведінка породжує хаос, а з іншого – закладає в хаосі новий порядок. Головною причиною девіації, за Р.Мертонном, є невідповідність між цілями й засобами їх досягнення [10]. Щодо інвестування, досягнення його головної мети – прибутку (в очікуваному обсязі) не завжди може бути набуто легітимними засобами. Тому негативними проявами девіації у контексті інституціоналізації є тінізація, криміналізація, корумпованість економіки, а позитивними – виникнення нових організаційних форм, що сприяють інвестуванню, таких, наприклад, як інвестиційні маркетингові центри, інвестиційні відділи підприємств, та використання нетрадиційних у даному економічному середовищі методів інвестування (франчайзинг, венчурне капіталовкладення). Економічними чинниками девіантної поведінки суб'єктів інвестиційної діяльності є податкова, кредитно-грошова, промислова, регіональна, валютна, комерційна політика, соціальними – інституціональні форми соціальних інститутів, стан та характеристики суспільних відносин, ціннісна орієнтація особистостей, їх установки, стереотипи поведінки, традиції. Конформна або девіантна поведінка може проявитися

© О.М. Ястремська, 2006

як у середині інституту інвестування, так і в процесі його співпраці з іншими соціальними або соціально-економічними інститутами.

У тому випадку, коли теорія соціальної аномії застосовується до аналізу функціонування інституту інвестиційної діяльності, варто враховувати конструктивні тенденції створення соціального порядку, що виростають з хаотичних тенденцій у процесі його взаємодії з іншими соціальними інститутами, виражені у виді загальних моделей взаємодії соціальних інститутів, тобто зовнішніх моделей взаємодії інституту інвестування в межах інституціональної матриці. Такими зовнішніми інституціональними моделями є моделі дисонансу, ритуалізму, конформізму та інновацій [11].

У моделі "дисонансу" взаємин варто покладатися на раціоналізм і професіоналізм, оскільки вони дозволять згладити протиріччя, що виникають у партнерів; у моделі "ритуалізму" буде корисно скористатися послугами третіх осіб: референтів і експертів, що є традиційним прийомом взаємодії на інвестиційному ринку; у моделі "конформізму" певну раціональність у поведінку партнерів внесуть обгрунтовані обіцянки отримати високі доходи; моделі "інновацій" відповідають види поведінки щодо впровадження нових бізнес-ідей, вигідність інвестування в які зможуть оцінити компетентні експерти та професіонали інвестиційного ринку [12].

Внутрішні моделі поведінки партнерів, тобто суб'єктів інвестиційної діяльності, в межах інституту інвестування є наступними [13].

1. Звертання до раціоналізму з метою досягнення компромісу (раціонального компромісу).

2. Використання посередників-експертів як гарантів пошуку шляхів досягнення цілей інвестування і отримання професіональних знань (посередницького професіоналізму).

3. Рекомендації референтних груп з числа колишніх партнерів (партнерства).

4. Використання результатів чужого досвіду з метою запобігання конфліктів

або помилок в процесі взаємодії (досвіду).

5. Обіцянка отримання переваг у короткостроковій перспективі на фоні загального дефіциту ресурсів (довіри).

6. Перспектива швидкого успіху в короткостроковому періоді взаємодії (впевненості).

Представлені внутрішні моделі поведінки детально розглянуті в роботі [12] і поставлені у відповідність до зовнішніх моделей взаємодії соціальних інститутів у інституціональній матриці. Так, у моделі "дисонансу" взаємин варто скористатися моделями поведінки 1, 4, оскільки раціоналізм і професіоналізм дозволять невілювати протиріччя, що виникають у партнерів; у моделі "ритуалізму" – буде корисною поведінка у відповідності до 2 і 3 моделей, оскільки використання знань третіх осіб: референтів і експертів – є традиційним прийомом взаємодії на інвестиційному ринку; у моделі "конформізму" – певну раціональність у поведінку партнерів внесуть види поведінки – 1, 5, оскільки вони дають можливість сконцентрувати значні обсяги інвестиційних ресурсів за рахунок обіцянки отримати високі доходи; "інноваціям" – відповідають види моделей поведінки 2 і 6, оскільки нові бізнес-ідеї з точки зору вигідності зможуть оцінити тільки компетентні експерти, крім того, подібні ідеї з'являються раптово і пов'язані з високим ризиком, мінливістю ринкової кон'юнктури та значною прибутковістю.

Згідно з новою інституціональною економічною теорією, наведені моделі взаємодії не є і не повинні бути оптимальними, бо поведінка економічних агентів є обмежено раціональною завдяки дії наступних факторів:

існування певної асиметричності інформації, що може бути пояснене наявністю підприємницької таємниці (незважаючи на прагнення до інформаційної відкритості або інвестиційної прозорості);

значної вартості оперативного отримання стратегічно важливої інформації;

наявності різного рівня забезпеченості матеріальними благами;

існування різних активних потреб і відповідних стереотипів поведінки щодо їх

задоволення.

Запропонована сукупність загальних моделей є складовою методологією представлення інвестування як соціально-економічного інституту, оскільки види розроблених моделей стереотипів поведінки не тільки відповідають моделям взаємодії соціальних інститутів, а й охоплюють як коротко-, так і довгостроковий період, різний рівень стереотипізації поведінки у процесі інвестування партнерів, якими можуть бути як окремі особи, так і групи осіб, що представляють різні групові інтереси.

Таким чином, партнера, економічного агента (у даному контексті – суб'єкта інвестиційної діяльності) варто розглядати не як чорну скриню, згідно з класичною економічною теорією, а як систему, що має внутрішню структуру інтересів, яка базується на потребах, що відповідає парадигмі нової інституціональної економічної теорії, поведінковій економіці. Розподіляючи потреби згідно з теорією мотивації на первинні і вторинні, тобто економічно й соціально спрямовані, раціональні й емоціональні, можливо стверджувати, що економічним агентам притаманна раціональна й ірраціональна поведінка, яка також є запорукою обмеженої раціональності. Але обмежену раціональність неможливо ототожнювати з обмеженою корисністю, яку економічні агенти прагнуть максимізувати, незважаючи на існування обмежень щодо раціональності своєї поведінки. Соціально-економічний інститут інвестування є інструментом раціоналізації їх інтересів.

Згідно з теорією поведінкової економіки [13; 14], важливою умовою успішності функціонування соціальних інститутів взагалі й соціально-економічного інституту інвестування зокрема є дослідження не тільки параметрів (результатів) їх роботи, а головне – чинників і умов, за яких вони можуть бути досягнуті і покращені. Однією з пріоритетних умов є формування усталеної довіри до надійності взаємовідносин між суб'єктами інвестування.

Як з позицій класичної економічної теорії [15], так і інституціоналізму [16] високий рівень довіри дозволяє економічним

агентам зменшити загрозу опортунізму, певною мірою вирішити проблеми невизначеності й ризику, зменшити витрати на контроль і моніторинг бізнес-процесів. Зменшення трансакційних витрат у процесі капіталовкладень є наслідком не формування довіри, як такої, а функціонування інституту інвестування, оскільки:

економічні агенти інвестують кошти у підтримку механізмів, що сприяють формуванню довіри;

довіра не є статичним поняттям і формується в процесі контрактної взаємодії сторін, яка супроводжується трансакційними витратами;

довіра не сприяє зменшенню трансакційних витрат, які породжуються відмінностями у ключових компетенціях;

надлишок довіри може приводити до збільшення трансакційних витрат щодо захисту прав власності;

зменшення трансакційних витрат певною мірою обумовлюється дією інституціональних механізмів, що підтримують і гарантують взаємну довіру [17].

Довіра не виникає миттєво, тому для її формування підприємства повинні виробити загальні норми поведінки, культуру, когнітивні обмеження, адаптуватися щодо компетенцій інших, підтримувати баланс інтересів і можливостей. До тих пір, поки суб'єкти господарювання не досягнуть певного критичного рівня взаємної довіри, вони інвестуватимуть ресурси у створення контрактних обмежень, що перешкоджатимуть опортунізму і зменшуватимуть ризик порушення договірних умов. Ці дії обмежують ефективно вкладання ресурсів у інвестиційні проекти, згідно з положенням економічної теорії про рідкість економічних ресурсів. За думкою А. Ляско [16, с.46], горизонтальна довіра між економічними агентами одного кластера значно менша, ніж вертикальна, що пояснюється дією конкурентних ринкових сил. У трансформаційному, швидкозмінливому середовищі, що стало на постіндустріальний шлях розвитку, ймовірність зменшення трансакційних витрат на основі підвищення рівня довіри не є значною, оскільки між партнерами існують відмінності у рівнях

компетенції, тобто явних і неявних знаннях. Тому в цих умовах у зв'язку з діалектичною природою довіри, імідж і репутація економічних агентів стають їх додатковим інвестиційним ресурсом і цінним активом, підтримуючим і виправдовуючим дії економічних агентів. У зв'язку з цим, інститути, що підтримують довіру, є відповідальними за зменшення трансакційних витрат бізнес-процесів взагалі й інвестування зокрема.

Варто визнати, що саме довіра є однією з основних складових одержання максимально можливого прибутку учасників інвестування. Для того, щоб підвищити її рівень, варто надавати додаткову інформацію про передбачуваний рівень ризику, можливі соціально-екологічні наслідки процесу інвестування, будуючи інформаційну взаємодію суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем на двосторонній симетричній інформаційній моделі засобами PR-політики, реклами й індивідуальної роботи з пріоритетними потенційними інвесторами або органами влади й управління з метою формування й підтримки інвестиційно привабливого іміджу та просування певних інвестиційних проектів, які вимагають залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів або підтримки з боку органів управління і місцевого самоврядування. Важливо відмітити, що асиметрична інформація є передумовою опортуністичної поведінки суб'єктів зовнішнього середовища до підприємства або іншого суб'єкта, що створюватиме додаткові труднощі в процесі капіталовкладень. Довіра зменшує опортунізм і, в свою чергу, повинна будуватися на іміджі, який є головною умовою її формування. Але, згідно з діалектичною природою, довіра має і негативні наслідки, що в процесі інвестування можуть полягати у відмові від вигідних, але нетрадиційних, ризикованих контрактів або проектів. Це зменшує варіабельність, мінливість поведінки економічних агентів і виступає консервативним фактором розвитку як окремого суб'єкта, так і інституту інвестування взагалі.

Механізми формування довіри повинні базуватися на потребі вступати в

процес взаємодії з метою отримання вигоди, тобто максимізації загальної корисності партнерів, що служить стартовою умовою соціально-економічної взаємодії. Таким чином, проблеми вибору об'єктів інвестиційної діяльності можливо вирішити на основі теорії корисності. На інституціональному макро- та мезоекономічному рівнях корисність варто розуміти як загальнодержавну та регіонально-галузеву вигоду в довгостроковому періоді, тобто з урахуванням економічних, соціальних, екологічних результатів капіталовкладень. На мікроекономічному рівні інституціоналізації, тобто з позицій підприємства, корисність полягає в основному в безпосередньо економічних (опосередковано у фінансових, техніко-технологічних, організаційних, соціальних і екологічних через економічні вигоди для підприємства) і соціальних результатах. Останні втілюються у сформованому інвестиційно привабливому іміджі підприємства, який більше проявляється через емоціональне сприйняття його здобутків партнерами, бізнес-колом та спільнотою. У таких умовах саме органи влади й управління повинні зіграти провідну роль у визначенні пріоритетів інвестування, діючи на основі принципів комплексної зацікавленості, взаємного інтересу, перспективності, обмеженого раціоналізму, справедливого розподілу, усталеного розвитку. У залежності від соціально-економічної ситуації один чи кілька з перелічених принципів можуть стати домінуючими, але це домінування завжди носитиме тимчасовий характер.

Інвестиційна активність характеризує зрілість соціально-економічних змін і формується під впливом певних зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників належать наслідки дії інших соціальних (у широкому розумінні) інститутів, до внутрішніх чинників – такі гетерогенні складові, як гнучкість організаційних структур, їх відповідність обраному стратегічному набору альтернатив розвитку, сприйнятливість до інноваційної діяльності, інвестиційна привабливість, що залежить від наявного ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання. Щодо підприєм-

ства, його інвестиційна активність підвищується при сприятливому соціально-економічному кліматі, дієвій організації іміджевої політики, орієнтованої на формування або збереження його репутації, що позитивно вплине на професійну активність як працівників самого об'єкта господарювання, так і бізнес-оточення.

Сприйнятливість підприємства до інвестиційних пропозицій організаційно-культурними взаємовідносинами у його внутрішньому середовищі та стосунками з економічними агентами зовнішнього оточення. Організаційна культура (або просто культура) має м'яку і неформальну природу (soft structure), що полягає у цінностях, очікуваннях, нормах поведінки, психологічному кліматі. Тобто сукупність організаційно-культурних взаємовідносин характеризує процеси інституціоналізації інвестування на рівні підприємства.

У процесі інвестиційної діяльності бізнес-процеси підприємства зазнають певних змін, тому головною метою організаційної культури є сприяння їх позитивізації, в результаті чого суб'єкти господарювання повинні отримати "новий статус-кво" [18, с.88]. А для того, щоб його утримувати протягом необхідного проміжку часу, підприємству необхідно приділяти постійну увагу розвитку конструктивних взаємовідносин працівників між собою та між суб'єктами зовнішнього середовища з метою усталеності функціонування підприємства, підвищення його продуктивності та використання людського капіталу як провідної виробничої сили, що є характерним для постіндустріального суспільства. На шляху його побудови соціально-економічні відносини в Україні на всіх економічних рівнях, у тому числі і на мікроекономічному, втім як і в країнах Європи, поступово будуть набувати нематеріального характеру, що полягає у превалюванні цілей розвитку особистості та її творчого прояву як у виробництві, так і у споживанні над завданнями примноження матеріального багатства [19, с.13]. Тому значення організаційної культури для підвищення ефективності бізнес-процесів підприємства взагалі та його інвестиційної діяльності зо-

крема набуває все більшої вагомості. Щодо останньої, культура ведення бізнесу має дуальне значення: по-перше, вона справляє безпосередній вплив на активність інвестиційних процесів, а по-друге, сама є об'єктом інвестування, оскільки вимагає фінансової підтримки для свого розвитку і набуття ознаки адекватності швидко змінюваним умовам функціонування суб'єктів господарювання. Крім того, організаційно-культурні взаємовідносини мають соціально-економічну природу, що виявляється у культурі контрактів і культурі спільних дій персоналу та суб'єктів зовнішнього середовища.

У контексті даного дослідження культуру контрактів можливо розглядати з позицій поведінкової теорії, тобто з позицій видів поведінки підприємства щодо зовнішніх інвесторів (реальних та потенційних), органів влади, партнерів і конкурентів. Ця теорія представлена в літературі з позицій взаємовідносин між суб'єктами регіональної економіки [20; 21, с.82 – 83]. З позицій культури контрактів основними видами поведінки підприємства в процесі інвестування є такі:

лобістська, що характерна для великих підприємств або для підприємницьких структур, які ведуть соціально або екологічно важливу для розвитку галузі або території діяльність і потребують лобювання своїх інтересів і врахування їх у контрактах, що заключаються;

інтенсивна інвестиційна поведінка притаманна високоефективним підприємствам, що прагнуть зайняти позиції лідерів і отримати додаткові фінансові переваги. Таку поведінку правильніше було б назвати форвардною, оскільки вона характерна для суб'єктів господарювання, що прагнуть здійснити економічний прорив;

активна (або, як називає її автор [21, с.82], інфраструктурна) поведінка є типовою для малих і середніх суб'єктів господарювання, які прагнуть отримати інвестиції для вкладання в інфраструктурний напрям розвитку свого бізнесу;

корумпована – може бути властива підприємствам будь-якого типу і пов'язана з порушенням моральних канонів ведення

бізнесу, що є негативною стороною прояву культури контрактів;

перерозподільча поведінка притаманна підприємствам, які є недостатньо ефективними і очікують на отримання вигідних контрактів від високорентабельних структур. Такий тип культури контрактів доцільно було б назвати фарватерним або нішевим, бо такі підприємства є супутниками великих інвестиційних контрактів;

трансформаційна – характерна для суб'єктів господарювання, що знаходяться у стані зміни форми власності, переходу на випуск нової продукції, тобто яким притаманні стратегічні перетворення. Щодо інвестиційної діяльності, вони активно нею займаються, але не для того, щоб мати надприбутки, а для того, щоб вийти із скрутного економічного становища, тому їх культура контрактів спрямовується на виживання останніх і отримання необхідних інвестиційних ресурсів за будь-яких умов.

У процесі інвестування культуру контрактів доцільно розглядати як зовнішню, її стрижнем є отримання інвестиційних ресурсів із оточуючого середовища, тому в основному вона має орієнтованість на ефективність та економічний результат, що базується на раціональних потребах і обмежено-раціональному типі поведінки. Але супутником економічної ефективності є соціальні здобутки, які доцільно розглядати як важливу і невід'ємну частину результатів інвестування, що є суспільним і колективним благом.

Культура спільних дій в основному має спрямованість на внутрішнє середовище підприємства, орієнтованість на персонал, його особистісні характеристики, задоволення індивідуальних та групових потреб, а через них – на досягнення очікуваних економічних результатів підприємницької та інвестиційної діяльності. Тому її основою є соціальні (емоціональні щодо інвестування) потреби, які є переважними, але в умовах сьогодення не превалюючими, бо низький рівень матеріального забезпечення більшості найманих працівників все ж таки передбачає задоволення не тільки соціальних, а, насамперед, економічних (раціональних) потреб, що мають індивіду-

алістичний характер.

Таким чином, на основі викладеного матеріалу можна зробити такі висновки.

Згідно з теорією соціальної аномії, враховуючи конструктивні тенденції створення соціального порядку, що виростають з хаотичних тенденцій в процесі функціонування інституту інвестування в межах інституціональної матриці, основні моделі його функціонування доцільно представити як систему зовнішніх (з іншими соціальними інститутами): дисонансу, ритуалізму, конформізму та інновацій; і внутрішніх (між суб'єктами підприємництва в межах інституту інвестування): раціонального компромісу, посередницького професіоналізму, партнерства, досвіду, довіри, впевненості. Внутрішні і зовнішні моделі є взаємозалежними і взаємовідповідними.

Інституціоналізація взаємовідносин у процесі капіталовкладень сприяє формуванню довіри, що ґрунтується на очікуванні надійності, яка проявляється в різних формах, втілюється в репутації і базується на інвестиційно привабливому іміджі суб'єкта господарювання. Довіра обумовлюється потребою економічних агентів вступати в процес взаємодії з метою отримання вигоди, тобто максимізації своєї загальної корисності, і ґрунтується на їх сепаративній та інвестиційній активності.

Організаційно-культурні взаємовідносини підприємства у його внутрішньому середовищі (культура спільних дій) та стосунки з економічними агентами зовнішнього оточення (культура контрактів) доцільно характеризувати як прояв інституціоналізації, тобто як сукупність певних правил поведінки. Щодо культури контрактів, до її різновидів віднесено: лобістську, інтенсивну інвестиційну поведінку (форвардну); активну (інфраструктурну); корумповану; перерозподільчу.

Перспективи подальших досліджень викладеного матеріалу полягають у розбудові культури спільних дій економічних агентів підприємства, що дозволить доповнити існуючі моделі поведінки акторів у процесі функціонування інституту інвестування.

Література

1. Норт Даглас Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198с.
2. Уильямсон О. Фирмы и рынок // Современная экономическая мысль. Под ред. С. Вайнтрауба. – М.: Прогресс, 1981. – С.271 – 297. 3.
- 3 Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
4. Коуз Р. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С.11 - 32.
5. Драшкович В. Барьеры на пути создания рыночных институтов в Югославии // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №6. – С. 88 - 93.
6. Щепанський Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1969. – 240с.
7. Якуба Е.А. Социология. – Харьков: Изд."Константа", 1996. – 192с.
8. Дюркгейм Е. О разделении общественного труда. Метод социологии. – М.: Наука, 1991.
9. Смелзер Н. Девиация и социальный контроль // Социологические исследования, 1992. – № 1
10. Р. Мертон. Социальная структура и аномия // Социальные исследования. – 1992. – №3,4
11. Лисица Н.М., Ястремская Е.Н. Основы построения социального института инвестиционной деятельности // Социальная экономика. – 2002. – №3 – 4. – С. 6 – 12.
12. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю. / Пономаренко В.С., Гриньова В.М., Лисица Н.М., Ястремська О.М. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 180с.
13. Tversky A. Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. – Journal of Risk and Uncertainty, 1992, vol.5, № 4, p.297 – 323
14. Laibson D., Zeckhauser R. Amos Tversky and the Ascent of Behavior Economics // Journal of Risk and Uncertainty, 1998, vol. 16, № 1, p.7 – 47
15. Nooteboom B., Berger H., Noorderhaven N. Effect of Trust and Governance on Relation Risk/ - Academy of Management Journal, 1997, vol. 40, № 2, April, p.308 – 338.
16. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.42 – 58.
17. Peter J. Paul, Olson Jerry C. Consumer Behavior and marketing strategy. – 4-ed. – Boston: etc. Frwin Mc. Graw Hill, 1996. – 738p.
18. Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность – М.: Экономика, 1997.
19. Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. В поисках идентичности: европейская социокультурная парадигма // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №6. – С.3 – 14.
20. Теплицький В., Костюков С. Инвестор та пріоритети // Економіка та життя. – 1996. – №33.
21. Заславська К.А. Організаційно-економічний механізм управління інвестиційною діяльністю на регіональному рівні. – Харків: Шуст І.А., 2002. – 106 с.

Статья поступила в редакцию 30.11.2005

**А.И. ГРЕТЧЕНКО, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ,
Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов РФ**

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ И ЗАДАЧИ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ

Одной из актуальных проблем российской экономики является высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности. Административные барьеры – это установленные решениями государственных органов правила, соблюдение которых является обязательным условием ведения

этой деятельности на рынке, и при этом вводящие платежи за прохождение бюрократических процедур, причем, как правило, не поступающие в бюджет.

В условиях формирования в России рыночной экономики, административные

© А.И. Гретченко, 2006