

различных факторов и инструментов, например, через уменьшение налогов, привлечение иностранных инвестиций, пересмотр структуры государственных расходов в направлении повышения их социально-экономической результативности, повышения качества рыночных институтов и прочее [8, с. 79-80].

### Литература.

1. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. К.: Кондор, 2005. – 406 с.
2. Розпутенко І. Управління держаними видатками в перехідних економіках. – К.: Основи, 1993. – 223 с.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2000 – 864 с.

4. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К., «Консультант», 2005, 591 с.

5. Бюджетний кодекс України. № 2542 – Ш від 21.06.2001 р. // Український інвестиційний журнал. – 2001. – № 4. – С. 3-38.

6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.12.2002р. № 349 IV // Все про бухгалтерський облік. – 2003. – №8. – С. 6.

7. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності підприємств // Финансы Украины. – 2004. – № 11. – С. 33-39.

8. Сахаров Д.М. Финансовая политика государства в свете проблем глобализации // Финансы Украины. – 2003. – № 2. – С. 79-85.

Статья поступила в редакцию 28.12.2006

**В.В. СТАДНИК**, к.х.н., доцент  
Хмельницький національний університет

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРУКТУР ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЕКОНОМІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ

Трансформаційні процеси в економіках пострадянських країн передбачали здійснення цілої низки радикальних заходів, спрямованих на формування ефективних методів та інструментів управління економічними процесами на макrorівні за значного розширення прав і свобод суб'єктів господарювання. Не заглиблюючись у сутність самих трансформацій, зауважимо, що вони здійснювались передусім з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Теорія конкуренції виходить з того, що конкурують не країни, а окремі виробники чи продавці продукції. Тому підвищення конкурентоспроможності суб'єктів національної економіки є найважливішим пріоритетом економічної політики будь-якої країни, яка повинна забезпечити «формування сприятливого внутрішнього і зовнішнього нормативно-правового поля конкуренції» [1, с.53]. З огляду на це реформування планово-адміністративної економіки передбачало радикальні зміни у відносинах між державою і суб'єктами господарювання – позбавлення держави ролі центрального гравця на полі економічної діяльності і виведення її за межі цього поля, надання їй функцій розроблення «правил гри» і контролю за їх дотриманням. Очікувалось, що завдяки цьому будуть сформовані сприятливі умови для економічного суперництва. Це, в свою чергу, вивіль-

нить ініціативу «гравців», підвищуючи їх інтерес до пошуку способів отримання конкурентних переваг і зосередить цей пошук насамперед (згідно з класичним шumpетеріанським підходом), у сфері інновацій. Причому надія покладалась на те, що досить потужна матеріально-технічна база, сформована майже в усіх галузях за часів планової економіки, сукупно із дешевими ресурсами та високим освітньо-кваліфікаційним рівнем працівників має забезпечити принаймні рівні позиції вітчизняних суб'єктів господарювання у конкурентній боротьбі з іноземними виробниками, продукція яких була відносно дорогою для більшості споживачів пострадянських країн. Водночас зменшення попиту на продукцію ВПК повинно було б примусити підприємства, що працювали у цій сфері (з огляду на їх високий науково-технологічний потенціал), переорієнтуватись на випуск наукомісткої високотехнологічної продукції, яка могла б бути затребувана споживачами різних галузей (зважаючи на те, що технології ВПК досить часто мали подвійне призначення). Це дозволило б поступово ліквідувати наявні структурні перекося в економіці, збільшуючи виробничі потужності у галузях, що працюють на споживчий ринок, а також забезпечити входження на рівних у світове економі-

© В.В. Стадник, 2007

чне співтовариство.

До того ж, з огляду на властиві плановій економіці процеси концентрації і спеціалізації, які мали місце у всіх галузях (за винятком сфери послуг, локальний характер яких обмежував масштаби діяльності) і які давали змогу використовувати технології масового виробництва з низьким рівнем виробничих витрат (в т.ч. за рахунок масштабів діяльності) та досить високими стандартами якості, очікувалось, що вітчизняна продукція масового споживання буде цілком конкурентоспроможною на внутрішньому ринку. Що ж стосується її урізноманітнення та індивідуалізації, то це завдання покладалось на нові підприємницькі структури, які мали заповнити вільні ніші, адекватно реагуючи на появу нових чи відсутність повноцінного задоволення наявних потреб у тих чи інших верств населення, сприймаючи їх як потенційних споживачів.

Однак проблема розвитку підприємництва все ще залишається актуальною для України. І вона проявляється не стільки в недостатній кількості суб'єктів малого бізнесу, скільки у невисокій віддачі від їх функціонування. Причин цьому досить багато, проте найвагомішими, на наш погляд, є ті, що криються у психології вітчизняних підприємців і зумовлюють певний стереотип поведінки більшості з них – прагнення усіма можливими способами мінімізувати сплату податків, тим більше, що спрощена система оподаткування у сукупності зі специфічною діяльністю регулятивних структур створюють для цього широкі можливості.

Аналіз публікацій, присвячених проблемі ефективної взаємодії держави і підприємницьких структур, показує неослабний інтерес вітчизняних науковців до пошуку способів її вирішення. Їх дослідження різнопланові і стосуються як з'ясування можливостей поліпшення регуляторної та фінансово-кредитної політики держави (З.Варналій [2], Р.Мудрак[3], М.Памута[4], Г.П'ятницька[5], А.Тибінь[6] та багато інших), так і оцінки внутрішніх можливостей розвитку підприємства, зокрема через поліпшення здатності підприємців ефективно використовувати власні ресурси (З.Варналій і А.Павлюк [2], І.Копченко [7], М.Кропельницька [8] та ін.). Водночас увагу вітчизняних науковців привертають і деякі організаційно-економічні форми підтримки розвитку підприємства, зокрема бізнес-інкубатори, мережу яких протягом тривалого часу зарубіжні фонди допомоги (зокрема TACIS) намагались створити в Україні. На жаль, практика показала, що вони не змогли стати ефективним елементом

ринкової інфраструктури, хоча у розвинених країнах через них проходить значна кількість підприємців, які започатковують власний бізнес. Більшість із них фактично згорнули свою діяльність після припинення фінансування з боку TACIS (із понад півсотні бізнес-інкубаторів, створених наприкінці 90-х років, реальних результатів досягли тільки деякі, однак і вони перебувають на межі припинення існування [9]). В Україні не набули поширення бізнес-інкубатори та інші організаційні структури підтримки розвитку підприємництва з причин, що лежать не тільки в економічній, а й у інституційній площині. Спроба з'ясування цих причин і є метою даного дослідження. Для її досягнення пропонується використати підхід з позиції так званих «зацікавлених сторін» (тобто тих учасників ринку, яких стосуватиметься діяльність досліджуваної структури, причому за шкалою «поліпшення-погіршення»), прояснюючи їх інтереси в контексті діяльності цих структур.

Очевидно, що та чи інша підприємницька одиниця у ринковій економіці виникає тоді, коли її діяльність передусім дає змогу задовольняти економічні інтереси засновників. Однак досягнення позитивного економічного результату можливе за умов, коли результатом функціонування новоствореної підприємницької структури є продукування певних суспільних благ, затребуваних споживачами. Власне, спроможність надавати такі блага з урахуванням величини попиту на них і лежить в основі обґрунтування доцільності заснування нової підприємницької структури. Водночас, задоволення економічного інтересу її засновників не має суперечити суспільним інтересам, які можуть лежати не тільки в економічній, а й у соціальній площині (наприклад, створення нових робочих місць, підвищення освітнього рівня населення, поліпшення охорони здоров'я та захисту довкілля, недопущення антисоціальних проявів – наркоманії, алкоголізму тощо). З цією метою створення нових підприємницьких структур регулюється чинним законодавством, норми якого формуються з огляду на реалізацію загальнодержавних інтересів.

Тут хотілось би акцентувати на тому, що сектор малого підприємництва, з огляду на його нездатність априорі конкурувати за рівнем виробничих витрат із великими підприємствами, мав, згідно з теорією Й. Шумпетера, ґрунтуватись на інноваціях, що забезпечило б вищу норму прибутку для таких підприємств і формувало б основу для їх зростання та розвитку, переводячи їх у розряд середніх, а в майбут-

ньому – і великих, зі складною ієрархією внутрішніх відносин і професійним менеджментом. З огляду на таку перспективу, а також беручи до уваги неспроможність переважної більшості початкуючих підприємців вести бізнес на інноваційній основі, в Україні місцеві органи влади, використовуючи зарубіжний досвід (і фінансову підтримку зарубіжних фондів), ініціювали створення бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів, очікуючи швидкої віддачі від їх діяльності у вигляді зростання бізнес-активності на регіональному рівні.

Таким чином, основними «зацікавленими сторонами» стосовно структур підтримки розвитку підприємництва (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій тощо) мають бути:

- малі підприємницькі структури (реалізуючи інтереси накопичення досвіду ефективного ведення бізнесу, в тому числі на основі створення чи залучення інновацій);

- органи місцевої влади і місцеві громади (очікуючи зростання ділової активності малих підприємницьких структур, що сприятиме соціально-економічному розвитку регіону);

- населення відповідних регіонів (будучи споживачами продукції і послуг, які, завдяки розвитку конкуренції в підприємницькому середовищі, характеризуватимуться якістю, різноманітністю і доступністю);

- держава (підтримуючи появу нових точок економічного зростання і забезпечуючи засвоєння новими підприємцями правил економічної поведінки, сформованих згідно з програмами стратегічного розвитку країни і покликаних створити рівні умови для діяльності та розвитку усіх підприємницьких структур).

На перший погляд, інтереси усіх «зацікавлених сторін» не є антагоністичними, оскільки функціонування структур підтримки підприємницької діяльності зменшує структурну невизначеність взаємодії між економічними суб'єктами і дає змогу краще використовувати обмежені ресурси, особливо на рівні регіону. Вочевидь, що функціонування розгалуженої інфраструктури підтримки підприємницької діяльності даватиме змогу реалізувати означені інтереси усіх зацікавлених сторін і сприятиме як загальному соціально-економічному розвитку України, так і зростанню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Однак розглянемо, чи дійсно суб'єкти управління, що виступають від імені зацікавлених сторін, є провідниками саме цих інтересів і вмотивовані на їх реалізацію. На наш погляд, це найкраще робити через призму визначення ефективності функці-

онування бізнес-інкубаторів, що знаходить відображення у побудові відповідної методики.

Принциповою основою визначення ефективності функціонування цих та інших структур підтримки розвитку підприємництва є зіставлення витрат на їх створення і функціонування з економічними результатами, які отримує регіон завдяки їх діяльності, на що вказував, зокрема, К. Ерроу, оцінюючи суспільну пропозицію об'єктів ринкової інфраструктури через витрати колективної дії [10, с.67]. При цьому необхідно враховувати загальний економічний результат, який стосується основних «зацікавлених сторін»:

- для малих підприємницьких структур регіону – зростання обсягу отриманого прибутку, що стає можливим завдяки зменшенню ризиків ринкової взаємодії та інноваційних ризиків і відповідній економії трансакційних витрат; у перспективі це забезпечує накопичення коштів для переходу малих підприємницьких структур на вищу стадію життєвого циклу;

- для регіону – зростання надходжень до місцевих бюджетів, що забезпечується зростанням кількості прибутково господарюючих підприємницьких структур і сплатою ними податків місцевого значення; зменшення коштів на соціальні виплати тимчасово безробітним завдяки збільшенню кількості робочих місць.

Розглянемо, наскільки вагомими будуть означені вище економічні результати у вітчизняному інституційному середовищі.

Як зазначають науковці, при входженні на ринок малих підприємницьких структур вони стикаються із значними ризиками, пов'язаними зі здійсненням трансакцій із партнерами, поведінку яких на початку ділової співпраці складно передбачити. Тому, окрім трансформаційних витрат, суттєву частку у загальній сукупності їх витрат займають трансакційні витрати [11]. До них передусім належать: витрати, пов'язані з пошуком інформації про партнерів та ринки збуту; витрати на проведення переговорів і укладання угод; витрати захисту і специфікації прав власності; витрати на попередження опортуністичної поведінки партнерів по бізнесу тощо. Зменшення трансакційних витрат забезпечується кваліфікованою юридичною допомогою (реєстрація засновницьких документів, укладання угод з бізнес-партнерами, що сприяє зменшенню витрат у формі неплатежів, через невиконання контрактів чи підвищених витрат на страхування та гарантії), ретельним дослідженням ринку за допомогою інструментів маркетингу, патентним

захистом інновацій тощо.

Зважаючи на те, що діяльність бізнес-інкубаторів апріорі передбачала допомогу у вирішенні цих та інших проблем становлення бізнесу, очікувалось, що передусім у їх функціонуванні будуть зацікавлені початкуючі підприємці, які не мають необхідних навичок і ресурсів для реалізації потенційно привабливого бізнес-проекту. Разом з тим, органи влади, одним із завдань яких є підтримка розвитку малого та середнього бізнесу, повинні були також усіляко сприяти створенню та ефективному функціонуванню бізнес-інкубаторів, в тому числі через залучення до участі у його роботі тих установ і суб'єктів господарювання, які формують напрями економічного розвитку регіону. З огляду на це активними партнерами бізнес-інкубатора мали стати місцеві органи влади, громадські об'єднання підприємців, фінансові та наукові установи, вищі навчальні заклади тощо.

На жаль, в Україні така співпраця не була налагоджена. Ні органи місцевої влади, ні громадські організації підприємців не проявили належної зацікавленості у функціонуванні цих та подібних їм структур. На нашу думку, значною мірою це зумовлено тим, що фактично діяльність більшості бізнес-інкубаторів не спроможна реалізувати функцію економії транзакційних витрат, у чому насамперед зацікавлені малі підприємницькі структури. Існуючі бізнес-інкубатори здебільшого надавали лише бухгалтерські послуги і послуги з навчання та підготовки кадрів для підприємницьких структур, причому останнє – переважно за направленнями центрів зайнятості і працевлаштування, які і виділяли їм приміщення.

Як правило, площі таких приміщень невеликі, що не давало змоги створити міні-офіси для учасників бізнес-інкубатора і фактично обмежувало їх кількість. Невелика кількість учасників робила нерентабельною роботу централізованих служб (бухгалтерії, юридичної, патентної, маркетингової тощо), оскільки встановлення необхідної оргтехніки, налагодження комп'ютерної мережі, формування бази даних і системи інформаційного забезпечення передбачає значні початкові витрати, а утримання кваліфікованого персоналу централізованих служб потребує великих поточних витрат. Практика показує, що для успішної роботи бізнес-інкубатор має займати площу 2-3 тис. кв. м., що дає змогу залучати достатню кількість учасників для інкубування [9]. За відсутності таких умов він здатен переважно виконувати навчально-просвітницьку діяльність, що власне і від-

бувалось.

З огляду на зазначене, важливо обґрунтувати умови, за яких бізнес-інкубатори і подібні їм структури колективної дії будуть економічно вигідними як для регіону, так і для малих підприємств.

Як зазначалось вище, для регіону економічний результат досягатиметься збільшенням доходів у місцевий бюджет. Зважаючи на те, що малі підприємства є переважно платниками єдиного податку, величина якого пропорційна валовому доходу і який надходить до місцевого бюджету, одним із критеріїв оцінки ефективності функціонування бізнес-інкубатора має бути перевищення надходжень у місцевий бюджет від учасників бізнес-інкубатора над витратами на його створення і утримання. Формалізовано це можна відобразити через величину чистої теперішньої вартості (ЧТВ):

$$ЧТВ = \sum_{t=0}^{T_p} (D_t - B_t) a_t - П; \quad (1)$$

де  $T_p$  – період функціонування інкубатора;  $D_t$  – надходження в місцевий бюджет від учасників бізнес-інкубатора в  $t$ -й рік;  $B_t$  – поточні витрати на функціонування бізнес-інкубатора в  $t$ -й рік;  $a_t$  – коефіцієнт дисконтування;  $П$  – початкові інвестиції у створення бізнес-інкубатора.

При цьому зазначимо, що формула (1) може бути використана для визначення терміну окупності витрат на створення бізнес-інкубатора. Ним буде той період його функціонування, протягом якого грошовий потік

$\sum_{t=0}^{T_p} (D_t - B_t) a_t$  стане рівним початковим

інвестиціям  $П$ . Отже, за величиною ЧТВ протягом терміну функціонування бізнес-інкубатора можна судити про його економічну вигідність для регіону.

Не зупиняючись детально на оцінюванні величини витрат на створення бізнес-інкубатора (оскільки методологічно це зробити досить просто), розглянемо, за рахунок чого досягатиметься економічний результат від його функціонування на регіональному рівні. Очевидно, що величина надходжень до місцевого бюджету від учасників бізнес-інкубатора ( $D_t$ ) залежатиме як від обсягів валового доходу кожного учасника, так і від їх числа. Тобто, чим більше фірм буде проходити інкубування, в результаті якого їм буде надана кваліфікована



допомога у вирішенні їх проблем, і чим кращими будуть результати їх діяльності, тим більшими будуть надходження у бюджет. Це може бути відображеною формулою (2):

$$D_t = \sum_{i=1}^n P_{mb(t)_i} \quad (2)$$

де  $P_{mb(t)_i}$  – платежі в місцевий бюджет від  $i$ -го учасника у розрахунковому періоді  $t$ ;  $n$  – кількість учасників бізнес-інкубатора у кожному розрахунковому періоді  $t$ ;

Природно, що органи місцевої влади повинні бути зацікавлені у тому, щоб діяльність бізнес-інкубатора забезпечувала більшу динаміку розвитку регіону. Це вимагає від органів місцевої влади активної роз'яснювальної роботи для залучення до «інкубування» потенційних підприємців, які поки що через обмежені ресурси чи відсутність досвіду не наважуються розпочинати самостійний бізнес. Проте для цього важливо знайти переконливі аргументи.

Найчастіше, характеризуючи корисність бізнес-інкубаторів для підприємців-початківців, приваблюють їх економією коштів за рахунок нижчої орендної плати, спільного використання оргтехніки і засобів комунікацій тощо. Однак реалії вітчизняного бізнес-середовища такі, що не завжди в загальній сумі витрат ці витрати є найвагомішими. Водночас робота в бізнес-інкубаторі суттєво зменшить можливості підприємця працювати в тіні, оскільки цьому перешкоджатиме не лише централізація бухгалтерських операцій, а й система оплати праці фахівців інших функціональних служб бізнес-інкубатора, яка залежатиме від здатності «підопічних» нарощувати обсяги реалізації продукції, робіт, послуг. Поза тим, вітчизняна практика ведення бізнесу надзвичайно тяжіє до вибудовування тіньових схем здійснення виробничо-збутових операцій, причому навіть за спрощеної системи оподаткування. Причин багато – від небажання переходити рубіж, за яким втрачається право на сплату єдиного податку, до традиційного для вітчизняної ментальності небажання віддавати частину заробленого (навіть якщо вона на погляд законодавця невелика). Тому важливо, щоб отримувані вигоди були очевидними і відчутними для підприємців, щоб вони дійсно бачили переваги «інкубування» навіть за втрати можливості приховування частини доходів.

Виходячи з наведених вище міркувань, можна стверджувати, що умовою, за якої бізнес-інкубатори будуть корисними безпосеред-

ньо тим, для кого вони створюються, є перевищення отриманої вигоди початкуючого підприємця від «інкубування» ( $D_{i\delta i}$ ) над тими доходами, які він матиме, працюючи самостійно (у чинному правовому полі  $D_{inc}$  або ж вдаючись більшою чи меншою мірою до тіньових схем ( $D_{imc}$ ). Отже, коли інституційне середовище є терпимим до вибудовування тіньових схем ведення бізнесу і це забезпечує навіть для підприємця-початківця більший економічний результат, ніж робота у правовому полі ( $D_{imc} > D_{inc}$ ), бізнес-інкубатори будуть затребуваними лише за умов:

$$D_{i\delta i} > D_{imc} \quad (3)$$

Якщо ж має місце нерівність із протилежним знаком, тобто самостійна робота, в тому числі із застосуванням тіньових схем, забезпечує підприємцям-початківцям кращі результати, то бізнес-інкубатори не виконують роль структур колективної дії, тому попит на їх послуги відсутній.

Отже, виходячи із нерівності (3), можна бачити причини, з яких бізнес-інкубатори не стали в Україні необхідним атрибутом ринкової інфраструктури:

- лояльність громадськості до тіньової діяльності підприємців з одного боку і низька ефективність регулятивних структур, зобов'язаних контролювати ці процеси, – з іншого;
- невідповідність змісту виконуваних бізнес-інкубаторами функцій тим, які дійсно потрібні для прискорення процесу становлення початкуючих підприємців (що зумовлено як відсутністю належної матеріально-технічної бази, так і недостатньою ефективністю консультативних послуг).

На нашу думку, усуваючи другу причину, тобто підвищуючи ефективність роботи бізнес-інкубаторів, можна позитивно впливати на формування цивілізованого інституційного середовища, оскільки зменшення різниці у доходах, отриманих з використанням позалегальних схем і легально, схилить підприємців до вибору другої альтернативи, яка психологічно прийнятніша для більшості громадян.

Таким чином, викладений вище методологічний підхід до визначення ефективності функціонування бізнес-інкубаторів дає змогу посилити аргументацію їх суспільної корисності. Він показує, що реальний ефект від функці-

онування бізнес-інкубаторів може бути отримано за умов, що послуги бізнес-інкубатора сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності малих підприємницьких структур, завдяки чому вони можуть стабільно і прибутково функціонувати й після завершення періоду «інкубування», не вдаючись до тіньових схем, збільшуючи тим самим надходження до бюджету, створюючи нові робочі місця, сприяючи загальному соціально-економічному розвитку регіону.

### Література.

1. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – № 8(62). – С. 43-54.
2. Варналій З.С., Павлюк А.П. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 64-73.
3. Мудрак Р. Державна регуляторна політика як складова економічного розвитку // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 34-40.
4. П'ятницька Г. Роль малого підприємства у процесі розбудови національної економіки та підходи до розв'язання основної суперечності його розвитку // Економіст. – 2004. – № 9. – С. 38-41.
5. Памута М. Мале підприємство та інновації як фактори зростання економіки // Економіст. – 2004. – № 1. – С. 50-55.
6. Тибінь А. Організаційно-економічні аспекти розвитку підприємництва в регіоні // Регіональні перспективи. – 2004. – №3-5. – С. 319-321.
7. Копченко І.М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4. – С. 89-95.
8. Крпельницька С. О. Теоретико-методологічні аспекти самоорганізації у територіальних виробничих системах // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34). – С. 119-128.
9. Гоцуєнко Н. Кінець «інкубаційного» періоду // Дзеркало тижня. – 2006. – № 28. – 22 липня. – С. 10.
10. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – М.: THESIS, 1993, т.1., вып.2. – С. 54-76.
11. Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 1. – С. 108-119.

Статья поступила в редакцию 22.01.2007

**И.В. ПЕНЬКОВА, к.э.н., доцент,**  
*Донецкий национальный технический университет*

### ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Институционализм начал формироваться в 80-90-е годы XIX века, когда американское общество становилось подвижным, зыбким и даже хаотичным. Вместе с этим процессом распространялся дух растерянности и разочарования, и возникла объективная потребность научного анализа реальности на фоне развивающейся техники, изменяющей хозяйственно-экономическую жизнь, и возможности расширенного использования принципов естествознания в науке и технике. Коренные технологические и социально-экономические трансформации, происходившие в американском обществе в 80-90-е годы XIX века, вызвали к жизни новую теорию – «институционализм».

Исследование трудов представителей традиционного институционализма позволяет предположить, что информация занимает одно из основных мест в их исследованиях. При

этом несмотря на то, что подходы к определению роли информации в социально-экономических процессах различны, ее значимость не отрицается представителями этого направления. Следует отметить, что остается немало невыясненных аспектов относительно проявлений природы информации. Так, например, недостаточно четко сформулированы понятия полноты информации, неопределенности и функциональных особенностей информации при формировании институтов и их развитии. Представляется, что проблема рациональности и иррациональности, поднятая институционалистами, не получила глубокого обоснования.

В связи с этим целью статьи ставится анализ исследований современных представителей институционализма для выявления места

© И.В. Пенькова, 2007