

Таким чином, можна зробити висновок, що успішність виконання стратегічних завдань держави щодо реалізації інноваційної моделі розвитку знаходиться у прямій залежності від наявності у інституційному середовищі країни такої системи стимулів, яка дасть можливість змінити мотиваційну структуру вищого менеджменту корпорацій, спрямовувати його рішення на більш ефективне використання потенціалу підприємств, підвищення їх конкурентних позицій.

Список літератури

1. Виступ Президента України Л.Д. Кучми на першій сесії Верховної Ради України четвертого скликання 18 червня 2002 року // <http://www.president.gov.ua/activity/zayavinterv/performance/1027770833>.

2. Кінах А. Ефект випередження // Урядовий кур'єр, 2002. – 7 липня.

3. Економіка України за січень-жовтень 2002 року // Урядовий кур'єр, 2002. – 26 листопада.

4. Із інтерв'ю начальника управління проблемних кредитів банку «Україна» В. Гордія газеті «День» // День. – 2001. – 4 серпня.

5. Дементьев В. Менеджмент предприятия в системе экономической власти // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2002р. – №7. ч.1. – С. 44-46.

6. Йохна М. Порівняльна характеристика українських і західноєвропейських неформальних економічних інституцій // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2001. – № 18, ч.4. – С.177-185.

7. Солодько П. Як представник компанії на себе акції переписав // Галицькі контракти, 2001. – № 31.

8. Чому в країні є корупція, але немає корупціонерів. Валентин Симоненко: про користь рахунку та порівняння // День. – 2001 р. – № 213.

9. Кошик О. Провал чи успіх? Апологія приватизації в Україні. // Дзеркало тижня, 2001, - № 32 (356)

10.Добронравова О. Сто порівняно чесних способів зірвати збори акціонерів // Галицькі контракти, 2002, - № 21. – С. 10-13.

11.Дементьев В.В. Некоторые аспекты мотивации хозяйственного поведения в переходной экономике. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Дон ГТУ Минобразования Украины, Юго-Восток, 1999. – 38с. – С. 15.

12.Лук'янчук С. Дивіденди платитимуть всі? // Галицькі контракти, 2002. – № 35.

13.Московкін В.М. Основи концепції дифузії інновацій // Бізнес-Інформ, 1998. - № 17-18, - С. 41-48.

14.Стадник В. В. Стимули як складова інноваційної політики підприємства // Вісник Технологічного університету Поділля, 2002. - № 2. – С.139-144.

Т.И. ЧЕРКАСОВА,

Одесский Национальный политехнический университет, г. Одесса

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СВЕТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ

Успешное функционирование предприятий и достижение ими стратегических преимуществ в условиях рынка в значительной степени зависят от результативности их инновационной деятельности. Результативность инновационной деятельности определяется прежде всего новизной и

коммерческой успешностью инновационного решения и глубоким анализом инвестиционного проекта, который даст обоснование целесообразности его реализации. Одной из составляющих комплексного анализа инвестиционных проектов является институциональный анализ.

Институциональный анализ инвестиционных проектов имеет своей целью оценку организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проекты реализуются и эксплуатируются. Этот раздел не содержит, как правило, количественных оценок и не оценивается с финансовой точки зрения, но от проработки рассматриваемых в нем вопросов реально зависят успех проекта и выход на запланированный уровень доходности.

Основная задача этого анализа, на наш взгляд, заключается в анализе всех транзакционных издержек проекта. Особое значение она приобретает для инновационных проектов, где уровень асимметричности информации значительно выше.

Прежде чем рассматривать особенности институционального анализа инновационных проектов, обратимся к двойственному восприятию транзакционных издержек различными школами экономистов. Если неоклассики абстрагировались от транзакционных издержек, фактически приравнивая их нулю, то неоинституционалисты считают, что они всегда положительны. Одним из важных выводов теоремы Коула является определение ключевого значения транзакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

Трудности изменения транзакционных издержек являются одним из основных препятствий для применения данной теории в экономическом анализе деятельности отдельных фирм. Однако качественный анализ этих издержек при совершении сделки для различных условий контракта и различных организационных структур необходим. Чаще всего на практике ограничиваются экспертными оценками их величины. Ранжирование можно осуществить по произвольным шкалам, но чрезмерная детализация будет излишней. Основная задача – выявить сравнительные преимуще-

ства рассматриваемых условий реализации проекта.

Для теории транзакционных издержек основным моментом является признание существования информационных издержек и высокого уровня асимметрии информации, используемой индивидами для принятия решения. Для оценки полноты анализа транзакционных издержек необходимо осуществить их классификацию применительно не только к этапам заключения сделки (издержки *ex ante* и издержки *ex post*), но и с учетом особенностей объекта сделки и цели анализа. Так для инвестиционного проекта цель анализа заключается как в определении количественной величины транзакционных издержек для данного типа проекта, так и в выявлении будущих рисков реализации проекта.

Для инновационных проектов (решений) задача усложняется тем, что уровень неопределенности, как правило, выше. Можно предложить следующую классификацию транзакционных издержек инновационного проекта:

1) Издержки, возникающие до начала реализации проекта:

- ◆ Издержки поиска инновационной идеи включают затраты на поиск информации о новшествах, разрабатываемых в данной отрасли производства; создание информационного «идеального продукта» (включающего лучшие параметры существующих образцов); оценка потребностей рынка; выявление перспективной «ниши» рынка и уточнение параметров продукции, востребованной в ней; приблизительная оценка коммерческой привлекательности «ниши»; определение требований к квалификации отдельных исполнителей разработки идеи и выявление персоналий;

- ◆ Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере, маркетинговые исследования выбранного сегмента рынка, а также оценку потерь, обусловленных асимметричностью информации для отдельных участников проекта;

♦ Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена (финансирования, поставок, оплаты), о выборе формы сделки;

♦ Издержки измерения включают затраты, необходимые для определения качества разработки изделия (товара, услуги), качества разработки проекта, качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка;

♦ Издержки заключения контракта включают затраты на юридическое или неформальное оформление сделки. Этот вид издержек должен включать как контракты с юридическими лицами, так и с физическими;

♦ Издержки защиты от третьих лиц (*ex ante*) включают затраты на получение патентов, приобретение лицензий, подтверждение авторских прав.

2) Издержки, возникающие после принятия решений о реализации проекта:

♦ Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма включают затраты на контроль за соблюдением хода реализации проекта (условий сделки) и предотвращение отклонений от проекта (от выполнения условий сделки). Эти издержки связаны с разработкой системы бюджетов проекта (не только капитального бюджета), разработкой и реализацией системы проектного контроллинга;

♦ Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на подачу судебных исков и ведение судебных дел, расходы на арбитраж; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения прав (в том числе, авторских), а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;

♦ Издержки защиты от третьих лиц (*ex post*) включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, иностранных компаний и корпораций, работающих на внутреннем рынке, и пр.) на часть положительного эффекта проекта.

Особое внимание уделяют мониторингу системы налогообложения.

Предложенная классификация транзакционных издержек частично соответствует предложенной А.Олейник [1], но детализирует и углубляет последнюю применительно к инновационным проектам.

Затраты, которые рассматривались в этой классификации, в основном могут иметь стоимостную оценку, но также могут измеряться временем, носить моральный и психологический характер. Отсутствие единого измерителя затрат затрудняет их оценку и усиливает проблему асимметричности информации. Именно поэтому, на наш взгляд, не следует стремиться количественно оценить их при выполнении институционального анализа проекта. Этот раздел комплексного анализа проекта позволяет качественно проанализировать проект и выявить «несостыковки» отдельных разделов между собой, определить «зоны риска» инновационного проекта. Главная задача институционального анализа проекта заключается в оценке всех внутренних и внешних факторов, сопровождающих инновационный проект.

На практике принята упрощенная схема анализа и разработки рекомендаций по следующим вопросам:

- Методы и способы менеджмента (опыт и квалификация менеджеров проекта, мотивация их труда в рамках проекта, совместимость мотиваций менеджеров с целями проекта, культурными и социальными целями проекта, мониторинг проекта и его оценка);

- Особенности организационной структуры и изменения в ней;

- Планирование, в том числе система финансового планирования;

- Подбор и обучение кадров;

- Материально-техническое обеспечение проекта (оценка надежности поставщиков);

- Оценка системы управления финансовой деятельностью;

- Межорганізаційна координація.

При аналізі зовнішніх факторів основної акцент роблять на умови імпорту та експорту сировини та палива, особливості роботи іноземних інвесторів на внутрішньому ринку, аналіз умов їх діяльності, способствуючих зниженню зацікавленості інвесторів, закони про працю, основні положення фінансового та банківського регулювання.

Для інституціонального аналізу інвестиційних проєктів інноваційного характеру практично немає стандартних рішень. Осуществляючи такий аналіз, як правило, вирішують наступні задачі:

- Виявлення інституціональних умов реалізації та експлуатації проєкта (враховують всіх учасників проєкта);

- Оцінка достоїнств та недоліків партнерів, учасників в проєкті (можливості, людські ресурси, кваліфікація працівників, організація, фінансове становище, система управління);

К. Є. ЛЕГЕНЬКИЙ

ЛЮДСЬКИЙ ФАКТОР РЕФОРМ: ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ФОРМАЛЬНИХ ТА НЕФОРМАЛЬНИХ ПРАВИЛ

Тип ринкової економіки, до якого прийде країна, багато в чому залежить від того, яка саме концепція реалізується в процесі трансформування, наскільки системними є перетворення. Невідповідність обраної моделі розвитку реальним процесам жорстко карає "порушників" законів гармонійного і збалансованого розвитку.

Національна форма просування України до ринку, породжена комплексом гострих внутрішніх суперечностей, відрізняється такими особливостями, що характеризують часовий аспект даного процесу. Часовий аспект переходу України до ринку багатоступінчастий. Перший етап почався в січні 1992 року і закінчився влітку 1994. Це був етап "сліпого стрибка" у

- Оцінка соціальних та екологічних наслідків проєкта та вплив на проєкт діючого законодавства та можливих політичних рішень;

- Розробка рекомендуваних організаційних змін (предметно та графік виконання), визначення необхідних додаткових ресурсів;

- Розробка системи контролінгу проєкта та виявлення видів економічного ризику.

Таким чином, інституціональний підхід дозволяє не тільки використовувати методи рівноважного та маржинального аналізу, соціологічні методи, але й має конкретне прикладне застосування, якому, на наш погляд, тільки належить розвиватися в області управління проєктами.

Список літератури

1. Олейник А. Інституціональна економіка //Вопросы економіки.-1999.-№10.-С.150.

стихію ринку (шокова терапія). Він характеризувався концентрацією влади в центрі і на місцях у руках старої номенклатури, відсутністю методологічного обґрунтування ринкових реформ, їхньої законодавчої бази і поділу влади, лібералізацією цін і гіперінфляцією, номенклатурною приватизацією, трансформаційним спадом, лібералізацією зовнішньої торгівлі, криміналізацією суспільства і особливо економіки, багаторазовим зниженням життєвого рівня населення і зростанням соціальної напруженості.

Другий етап почався після всенародного обрання нового президента (літо 1994) і завершився прийняттям Конституції (літо 1996). Він характеризувався іншим