

УДК 33(075.8)

**ОСТАПЕНКО Т.Г.,**к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств  
Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету**ГЛОБАЛЬНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ  
ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Анотація.** В статті визначаються підходи до формування теорії інституціоналізму щодо міжнародних економічних відносин. Економічна категорія «інститут» використовується стосовно різних суб'єктів економічних систем. Зазначені різні теоретичні концепції неоінституціоналізму. Вводиться поняття економічна інституціональна система, яка складається з підсистем, суб'єктів та рівнів. Різними суб'єктами цієї системи є суб'єкти, що виокремлюються в залежності від їх економічної поведінки та різних рівнів економічного розвитку. Охарактеризовано вплив глобального ринку високих технологій на складові економічної інституціональної системи.

**Ключові слова:** інституціоналізм; неоінституціоналізм; інститут; економічна інституціональна система; підсистеми, суб'єкти, рівні економічної інституціональної системи

**Остапенко Т.Г.,** к.э.н., доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятий  
Института экономики и менеджмента Национального авиационного университета.

**ГЛОБАЛЬНИЙ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ЯК ФАКТОР РОЗВИТТЯ ГЛОБАЛЬНОГО  
РЫНКА ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Аннотация.** В статье определяются подходы к формированию теории институционализма относительно международных экономических отношений. Экономическая категория «институт» используется в отношении различных субъектов экономических систем. Указаны различные теоретические концепции неоинституционализма. Вводится понятие экономической институциональной системы, которая состоит из подсистем, субъектов и уровней. Разными субъектами этой системы являются субъекты, которые определяются в зависимости от их экономического поведения и разных уровней экономического развития. Охарактеризовано влияние глобального рынка высоких технологий на составляющие экономической институциональной системы.

**Ключевые слова:** институционализм; неоинституционализм; институт; экономическая институциональная система; подсистемы, субъекты, уровни экономической институциональной системы

**Ostapenko T.G.,** Ph.D in Economics, Associate Professor of management of Foreign Economic Activity of enterprises  
Department of Economy and Management Institute of National Aviation University.

**GLOBAL INSTITUTIONALISM AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL  
HIGH TECHNOLOGY MARKET**

**Annotation.** The article defines approaches to the formation of the theory of institutionalism on international economic relations. Economic category "institution" is used in relation to different subjects of economic systems. There are various theoretical concepts of neo-institutionalism. The notion of economic institutional system, which consists of subsystems, subjects and levels are introduced. Different actors of this system are the subjects, which are determined according to their economic behavior, and different levels of economic development. It is characterized by the impact of the global market for high-tech components in the economic institutional system.

**Key words:** institutionalism; neoinstitutionalism; Institute; economic institutional system; subsystem, subjects, levels of economic institutional system

**Актуальність і постановка проблеми.** Підходи до інституціональної економіки є важливим елементом визначення ефективності глобальної економіки та формування міжнародних економічних відносин. Визначаються глобальні ринки високих технологій та їх вплив на глобальний розвиток для окреслення формування глобальної економіки та її складових частин. Чинник високих технологій є особливим фактором утворення економічної інституціональної системи, що є важливим аспектом існування глобальної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням інституціоналізму присвятили свої праці такі автори, як М. Дженсен, Р. Коуз, У. Меклінг, Д. Норт, А.Б. Тарушкін, О. Уільямсон, А.С. Філіпенко. В їх працях визначаються фундаментальні аспекти інституціоналізму щодо визначення різних інститутів від людської поведінки до глобального інституціоналізму. Дані парці є базисом щодо розгляду глобального неоінституціоналізму.

**Мета дослідження.** Визначити, яким чином глобальні ринки високих технологій впливають на глобальні інститути (від глобальної економіки до нано-відносин).

**Виклад основного матеріалу.** Термін «інститут» (від лат. *institutum* – встановлення, затвердження) запозичене вченими-економістами з юриспруденції. Суттєвими характеристиками даної категорії виступають як юридичні норми, так і порядок встановлення зв'язків між ними. Це дозволяє впорядкувати (регламентувати) відносини між суб'єктами права з метою надання їм стійкого характеру, для чого і створюються відповідні організаційні структури й органи контролю.

Стійкими та визнаними в юридичній науці вважаються інститути власності, спадку (спадок прав), договірних відносин (контрактів) тощо.

Термін «інституціональна економічна теорія» був вперше застосований В. Гамільтоном на зібранні Американської економічної асоціації в 1918 році.

Інституціоналізм як економічна теорія займав домінуюче положення в США до початку 40-х років ХХ ст. Перераховуючи надбання цього напрямку, Гамільтон стверджував, що «інституціоналізм – це єдина теорія, яка може об'єднати економічну науку, оскільки вона показує, як окремі частини економічної системи співвідносяться з цілим».

А.Б. Тарушкін називає такі характерні риси інституціоналізму [5, с.8-9]:

1) порти те, що інституціоналісти намагаються надати теорії практичну спрямованість, сама інституціональна наука не повинна зводитися до припущень щодо проведення економічної політики;

2) інституціоналізм активно використовує ідеї та дані інших наук, таких як психологія, соціологія та антропологія, для того щоб сприяти більш глибокому аналізу інститутів та поведінки людини;

3) інститути – ключові елементи будь-якої економічної системи, і тому головна задача економіста полягає в дослідженні інститутів і процесів їх збереження, оновлення та зміни;

4) економіка – відкрита й еволюційнонучи система, що діє в умовах природного середовища та зазнає впливу від технологічних змін і залучається в більш широкі соціальні, культурні, політичні та інші відносини;

5) представлення індивідуального агента як людини, що максимізує корисність та, є нереальним та помилковим. Інституціоналісти не розглядають людину як щось задане. Необхідно враховувати інституціональне та культурне середовище, в якому знаходиться людина. Як наслідок, люди не просто створюють інститути. Інститути досить сильно впливають на людей.

Незадоволеність традиційною економічною теорією, що приділяла надто мало уваги інституційній сфері, в якій діють економічні агенти, призвела до виникнення нової школи, що виступала під загальною назвою «нової інституціональної теорії». Зупинимося на загальній характеристиці сучасних напрямів інституціоналізму [5, с.27-40]:

1. Методологічні особливості та структура нової інституціональної теорії. Неоінституціоналізм витікає з двох загальних установок. По-перше, що соціальні інститути мають значення і, по-друге, що вони піддаються аналізу за допомогою стандартних інструментів економічної теорії. Неоінституціоналізм проявився у тому, що відбулося взаємопроникнення з іншими науками. Його «вторгнення» в сферу правознавства, історії та організаційної теорії означало перенесення техніки мікроекономічного аналізу на різні соціальні інститути. Однак поза звичних меж стандартні неокласичні схеми самі почали відчувати зміни та набувати нового «обличчя». Як відомо, ядро неокласичної теорії становить модель раціонального вибору в умовах заданого набору обмежень. Неоінституціоналізм приймає цю модель як базову, проте звільняє її від цілого ряду допоміжних передумов, якими вона зазвичай супроводжувалася, та збагачує її новим змістом.

2. Теорема Рональда Коуза. Теорема Коуза, викладена в його статті «Проблема соціальних видатків» (1960), відноситься до числа найбільш загальних положень нової інституціональної теорії. Вона присвячена проблемі зовнішніх ефектів (екстерналій). Так називають побочні результати будь-якої діяльності, які торкаються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб. З його точки зору, в умовах нульових трансакційних видатків (а саме з цих умов неявно виходила стандартна неокласична теорія) ринок сам зможе подолати зовнішні ефекти. Теорія Коуза наголошує: «Якщо права власності чітко визначені і трас акційні видатки дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною та ефективною незалежно від змін в розподілі прав власності». Таким чином, висувається парадоксальне положення: за відсутності видатків при укладанні угод структура виробництва залишається тією самою, незалежно від того, яким ресурсом володіє. Вплив Коуза на розвиток економічної думки був глибоким та різноплановим. З його роботи зросли цілі нові розділи економічної науки (наприклад, економіка права). У більш широкому сенсі його ідеї заклали теоретичний фундамент для розвитку неоінституціонального напрямку.

3. Теорія економічних організацій. Якщо інститути – це «правила гри», то організації (фірми) можна порівняти зі спортивними командами. В неокласичній теорії поняття фірми фактично зливалось з поняттям виробничої функції. Внаслідок цього в ній навіть не виникало питань про причини існування фірм, особливості їх внутрішньої будови. Можна сказати, що вона ставила знак рівності між фірмою та індивідуальним економічним агентом. Трансакційна теорія фірми являє собою спробу подолати такий спрощений підхід. Її розвиток відбувався під знаком деяких фундаментальних ідей, пов'язаних з іменами ряду провідних економістів. Р. Коузу вперше вдалося поставити та частково вирішити питання, яке традиційною теорією навіть не ставилося: чому існує фірма, чи є ринок? На думку Коуза, економіка трансакційних видатків є вирішальною при виборі організаційної форми та розмірів фірми. Коли такі видатки реальні, то будь-яка господарююча одиниця постає перед вибором: що для неї краще та дешевше – брати ці видатки на себе, купуючи необхідні товари та послуги на ринку, чи бути вільною від них, виготовляючи ті самі товари та послуги власними зусиллями? Наступний крок у розвитку транс акційного підходу була зроблений у праці А.Алчіана та Г.

Демсеца «Виробництво, інформаційні видатки й економічна організація» (1972). Сутність фірми вони виводили з переваг кооперації, коли спільно використовуючи певний ресурс у складі цілої «команди», можна досягати кращих результатів, ніж діючи поодиноці. Це приклад дії синергії. Розвиваючи даний підхід, У. Меклінг і М. Дженсен визначили фірму як «мережу контрактів» (у своїй статті 1976р.). Проблема фірми розуміється ними як проблема вибору оптимальної форми, що забезпечує максимальну економію на трансакційних видатках. Завдання зводиться до вироблення таких контрактів, які б були краще за все пристосовані до особливостей кожної конкретної угоди. Величезний внесок у трансакційну теорію був зроблений О. Уільямсоном. Його книгу «Економічні інститути капіталізму» (1985) можна вважати справжньою енциклопедією трансакційного підходу. С. Гроссман та Г. Харт звернули увагу на той факт, що вплив фірми на ризик «здирництва» не настільки однозначно, як передбачав О. Уільямсон. Ту ж лінію аналізу продовжує теорія Д. Крепса (1990), яка будується навколо поняття «організаційна культура». Через запобігання повноти контрактів критичне значення для будь-якої фірми має питання про адаптацію до неочікуваних змін. Але необхідну свободу маневру їй вдасться одержати, лише якщо її працівники будуть твердо впевнені, що вона не застосує цю свободу на шкоду їм.

4. Економіка права. Особливий розділ неінституціональної теорії утворює економіка права, що виокремилася у самостійний напрям вже в середині 1960-х років. Ця дисципліна знаходиться на стику економічної теорії та права. Поряд з Р. Коузом, ключовими фігурами в її формуванні і розвитку були професори Р. Познер, Г. Калабреш. Велике значення також мали роботи Г. Беккера щодо економічного аналізу поза ринкових форм поведінки, зокрема – злочинності. Економіка права не стала обмежуватися певними окремими галузями права, що мали справу з явними ринковими відносинами, а намагалися поширити економічні поняття та методи на весь корпус юридичного знання. За останні чотири десятиліття не залишилося, напевне, жодної правової норми чи доктрини, жодного процесуального чи організаційного аспекту правової системи, щодо яких вона не застосувала б аналіз.

5. Нова економічна історія. Особливості інститутів та їх зміни знаходилися в центрі уваги традиційної економічної історії. Проте вона була чисто описовою дисципліною, без стійкого теоретичного фундаменту. Поворот відбувся на межі 1950-1960-х років з проникненням у історико-економічні дослідження понять неокласичної теорії та чітких кількісних методів (так звана «кіло метрична революція»). Еклектичні твори почали витіснятися формальними моделями з точним формулюванням гіпотез та їх економетричною перевіркою. Але соціальні інститути при цьому випали з поля зору дослідників: використання передумови нульових трансакційних видатків залишало для них мало місця. Заново предметом активного вивчення інститути стали завдяки «новій економічній історії». Лідером цієї історико-економічної дисципліни вважається американський вчений Д.Норт. З чисельних робіт самого Норта та його послідовників вимальовується широка концепція інститутів та інституціональної динаміки, що спирається на поняття прав власності, трансакційних видатків, контрактних відносин і групових інтересів я також, що претендує на пояснення найбільш загальних закономірностей розвитку людського суспільства.

Слід зазначити, що відбувається розподіл інституційних норм і правил на «ринковий» та «організаційний» типи, що властиво багатьом представникам сучасної інституціональної теорії. Проте, найбільш послідовно концепція розподілу «ринкових» та «неринкових» інститутів та адекватних їм норм і «правил гри» представлена у течії, яка одержала назву «нового французького інституціоналізму». Засновники цієї течії запропонували особливий погляд на закони взаємодії між ринковими та іншими інститутами, що забезпечують координацію дій членів суспільства. Це погляд, побудований на виокремленні особливих інституціональних підсистем або «світів». Так, в ключових працях Л.Тевено, С. Лафайе, Л.Болтянські виділяється сім інституціональних підсистем, кожній з яких відповідають свої об'єкти, свої вимоги до поведінки людей і свої процедури регулювання (координації) їх дій в тому чи іншому економічному середовищі.

Перша підсистема – ринкова. Вона має за об'єкт товари та послуги, що продаються на комерційних умовах, а також такі вимоги до поведінки господарюючих суб'єктів, як раціональність та відповідальність. Ця підсистема включає особливі процедури координації ринкових відносин (правила здійснення трансакцій на ринку).

Друга інституціональна підсистема – індустріальна – включає в себе відносини з приводу виробництва товарів та послуг. Вона побудована на уніфікації (стандартизації) функцій суб'єктів (окремих людей, підрозділів компаній) всередині великої виробничої системи (корпорації). Ця підсистема будується на визначенні базових параметрів виготовленої продукції; вона також пред'являє особливі вимоги до таких норм поведінки господарюючих суб'єктів, як функціональність, узгодженість, лояльність до «свого» підприємства тощо.

У числі інших розглядаються також такі інституціональні підсистеми:

- традиційна (традиції та персоніфіковані зв'язки суб'єктів господарського обороту);
- громадянська (побудована на принципі підпорядкування приватних інтересів загальним в силу громадянського менталітету чи громадянської свідомості);
- підсистема інститутів суспільної думки, де взаємозв'язок господарюючих суб'єктів на ринку будується на основі публічності чи відкритості подій і можливості залучення до них уваги суспільства;
- підсистема творчої діяльності (коли саме від творчого пошуку залежить чи людина або підприємство впроваджує новітні ноу-хау в галузі менеджменту та економічних зв'язків даного підприємства);

– економічна підсистема, побудована на всезагальній зацікавленості всіх економічних агентів у збереженні природної рівноваги та у нормальному відтворенні природного потенціалу соціально-економічного розвитку.

Всі вище зазначені підходи до визначення інституціоналізму визначають формування єдиної системи – економічної інституціональної системи. Будова такої системи може виглядати таким чином, як це зображено на рис.1.1.

<i>Підсистеми</i>	<i>Суб'єкти</i>	<i>Рівні</i>
<i>Ринкова</i>	1. Міжнародні економічні організації	1. Глобальний
<i>Індустріальна</i>	2. Міжнародні інтеграційні формування	2. Міжнародний регіональний
<i>Традиційна</i>		3. Міждержавний
<i>Громадянська</i>	3. Держави	4. Міжнародної конкуренції, міжрегіональний
<i>Суспільної думки</i>	4. Галузі, внутрішні регіони	5. Зовнішньоекономічної діяльності
<i>Творчої діяльності</i>	5. Підприємства	6. Нано-економіки
<i>Економічна</i>	6. Окремі індивіди	

**Рис.1.1. Структура економічної інституціональної системи**

Зазначимо, що підсистеми означеної системи описані вище, у той же час, суб'єкти економічної інституціональної системи (далі - ЕІС) потребують окремої уваги. У вузькому розумінні суб'єкти ЕІС – це її інститути. У широкому розумінні це носії агенти (актори), які впроваджують у життя різні види діяльності, означені як підсистеми ЕІС.

Отже, міжнародні економічні організації це такі суб'єкти ЕІС, які будують регулюючу функцію щодо діяльності інших суб'єктів ЕІС. Міжнародні економічні організації формують таку економічну поведінку від якої залежать ефективні дії інших суб'єктів, до цих дій відносять побудову ринкових відносин, індустріальних, економічних, громадянських, суспільних та творчих. Так, ринкові відносини регулюються на рівні таких міжнародних економічних організацій, як СОТ, МВФ, Світовий Банк, Всесвітня організація праці тощо. СОТ забезпечує розподіл ринків та формування тарифів, за якими будуть здійснюватися торговельні відносини інших суб'єктів ЕІС. МВФ та Світовий Банк – структури, що визначають поведінку інших суб'єктів щодо валютних, розрахункових та кредитних відносин. Всесвітня організація праці – інститут, що впливає на міжнародні міграційні потоки та на формування уніфікованих ринків праці в цілому світі. За побудову цих суб'єктів відповідає такий напрям економічної теорії, як глобальний інституціоналізм.

Світ сьогодні вимагає нових інститутів для вирішення проблем, які різні суб'єкти ЕІС не можуть розв'язати поодиночки. На часі інституціональний аспект глобалізації. Наприклад, ставиться питання про Світовий центральний банк. Цей банк покликаний займатися глобальним макрорегулюванням валютно-фінансових відносин, а також наглядом за національними банківськими системами. Йдеться також про сприяння переливу вільних інвестиційних ресурсів у відсталі країни.

Сьогодні інституціоналізм, пройшовши певні етапи розвитку, отримав підтримку провідних вчених світу і перебуває на вістрі теоретичних досліджень.

Транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституціонального розвитку сучасної економіки.

Інституціональна структура сучасного світового ринкового господарства, як і національної економіки, немислима без активного використання державного регулювання. Сьогодні це, насамперед, утворення вертикальних (функціональних) і горизонтальних (територіальних) міждержавних структур. До першої можна зарахувати ООН, МВФ, ЮНЕСКО, Паризький клуб, Римський клуб, Давоський форум. До того ж, якщо найбільш могутнім і розвинутим країнам вдасться створити міжнародний суд, міжнародне агентство боротьби з тероризмом, оборотом наркотичних засобів тощо, то це буде сила, якої не знала історія. Очевидним лідером у цій сфері стане ЄС, який має значний позитивний досвід горизонтальної (територіальної) глобалізації.

Проте як у вертикальній, так і у горизонтальній міждержавних структурах на першому місці – утворення нових інституцій, які б сприяли умінню жити в глобалізуючому світі, залишаючись у той же час собою у кожній частині світу й у кожному середовищі.

В умовах глобалізації всі інституції повинні сприяти плеканню не космополіта, а справжньої людини: відкритої світу, яка розмовляє всіма мовами, залишаючись собою і в той же час необхідною для інших. Тому інституціональні форми є найважливішим чинником, від якого залежить швидке та тривале зростання.

Стихійні ж сили ринку в умовах швидкої лібералізації породжують системний вакуум і явище неформальної інституціоналізації. Як результат останньої – поширення корупції та організованої злочинності.

Чим слабший уряд, тим сильнішими стають ці та інші негативні явища в суспільстві. Лише дієздатна й добре організована держава змусить індивідуальні та групові інтереси підпорядковуватися чинному законодавству.

Світова інституційна система скоригує історично сформований спосіб поділу глобального продукту, скоординує економічну політику у світовому масштабі.

Поки що головним оператором інвестування у людський капітал виступає держава з її інституціями. Це – центральна проблема розвитку країни, проблема розширеного відтворення людського науково-технічного потенціалу. Реалізувати все це можливо через залучення інститутів ефективного захисту прав особистості та

громадянина, через духовне оздоровлення суспільства. Глобалізацію ж національної економіки варто трактувати як поєднання зусиль держави та національних корпорацій.

В умовах глобалізації державні інститути покликані зменшувати трансакційні витрати, мінімізувати невизначеність взаємодії. Інституціональна інфраструктура в цих умовах забезпечує й політичну стабільність. Йдеться про формування міжнародних інститутів узгодження та гармонізації інтересів країн світу, які б зміщували акценти розвитку з рівні національної економіки на рівень міжнародних регіональних співтовариств. Лише за таких умов національна економіка стане відносно самостійним елементом загально цивілізаційної системи, яка змінить місце та роль міжнародних утворень як суб'єктів глобальної економіки.

Міжнародні інтеграційні формування є також суб'єктами ЕІС, сформовані в різних регіонах світу. Вони є інститутами, які є моделлю глобальної економіки. Це орієнтир для розвитку всього світу. Інтеграційні угруповання розвиваються за різними схемами, проте закономірності їх розвитку залишаються єдиними та уніфікованими. Так, послідовність дій щодо утворення інтеграційних систем залишається сталою для систем різних типів: від створення зони вільної торгівлі до повної інтеграції. У межах ЕІС має сформуватися певна поведінка окремих інтеграційних формувань та в її рамках – поведінка індивіда, як неподільної ланки цих формувань. Людина має бути метою всіх звершень та об'єднавчих процесів у інтеграційних угрупованнях. Метою інтеграційних процесів має бути окрема людина та її рівень щастя. Є показник щасливих націй, за яким щасливими націями визнаються такі країни, як Бутан (пробатько цього показника). Коли рівень розвитку економіки нічого не вартий без забезпечення щасливого життя окремої людини. Та крім того, щасливими можуть бути люди без забезпечення високих показників розвитку економіки. Звісно ціль одна – щастя людини, проте її досягнення може бути відмінною в різних краях світу. Чи щасливі окремі особистості у межах інтеграційних формувань залежить від багатьох чинників, зокрема економічних. Проте мешканці Півночі Європи під час північної ночі відчувають себе не досить комфортно і рівень економічних статків може стати тією краплею, яка може подолати зимову депресію.

Економічна поведінка цілого угруповання також залежить від раціональних дій лідерів країн-членів та всього угруповання. Окремі особистості мають такі лідерські якості, що призводять цілі регіони до формування моделі розвитку світу. В основі всього цього лежать процеси інтеграції та глобалізації.

Наступний суб'єкт ЕІС – це держави. Вони є найголовнішим інститутом у міжнародних економічних відносинах, оскільки від цього інституту залежить діяльність всіх інших суб'єктів ЕІС. Не було б волі держав-переможниць у другій світовій війні, не було б створено ООН чи МВФ. А також від волі держави залежить функціонування всіх інших суб'єктів, що знаходяться на нижніх рівнях ЕІС. Так, внутрішні регіони та галузі, підприємства й індивіди залежать у своїх діях від економічної політики держави. Слід зауважити, що у 1990-х роках економіки групи східно-азіатських країн продемонстрували найшвидші темпи зростання, різкі спади та підйоми, подаючи ти самим вагомі аргументи на підтримку ідеології вільного ринку та водночас виносячи їй серйозні застереження. Оскільки інституціоналізм оперує потінням економічної поведінки, економічна поведінка держави розглядається через призму формування процесу розвитку в умовах ринкової економіки. Так, роль держави має забезпечити сталий розвиток і ринку і індивідууму.

Звертаючись до 90-х років ХХ століття, наголосимо, що цей період став втіленням досвіду економічного зростання попередніх десятиліть. Таким чином, необхідно скористатися підходами, які пройшли випробування часом та попереджають про небезпеки при виборі економічної стратегії держави у столітті ХХІ-му. Економічна поведінка держави передбачає формування високогуманного громадянського суспільства не автономного, але підключеного до механізмів та процесів глобалізації. Глобалізація починається в умах окремих людей та продовжується формуванням високо розвинутих спільнот в межах державних кордонів певних країн. Формувати такі суспільства – означає акцентувати державну економічну політику на зростанні, розвитку та еволюції всіх форм відносин, а саме: науково-технічних, організаційно-виробничих та соціально-економічних. Різні країни по-різному підходять до формування такого високо-гуманного суспільства. Озираючись на попередні десятиліття економічного розвитку. Багато дослідників у своїх працях, що з'явилися в різних куточках світу в 90-х роках, відзначають успіхи, досягнуті у Східній Азії, регрес у Африці на південь від Сахари та скромні здобутки в інших регіонах.

У Доповіді про світовий розвиток 1991 року (Світовий банк, 1991) [6, с. 33], дотримуючись загальних ринкових підходів, наголошується на необхідності переоцінки ролі держави та ринку. У цьому та інших оглядах вказувалося на вирішальну роль держави та ринкових відносин у зменшенні бідності (Світовий банк, 1990), захисту довкілля (Світовий банк, 1992), створенні необхідної інфраструктури (Світовий банк, 1994), унормуванні управлінської діяльності, становленні правової та фінансової систем (Світовий банк, 1997).

Держава має впливати на економічну поведінку всіх інших суб'єктів (інститутів) ЕІС, як провідний та найважливіший її суб'єкт. Як зазначають автори [6, с. 33-34], факти 90-х років поглиблюють наш погляд на процеси розвитку, особливо в тому, що стосується необхідності впровадження інституціональних змін для досягнення успіху, дають багатий набір ідей для вироблення подальшої політики. По-перше, роблячи інвестування в людей, слід брати до уваги якість та розподіл цих інвестицій. По-друге, швидку зростання, що охоплює найширші сфери, хоча й підтримує соціальний розвиток, може завдати, за відсутності відповідних заходів, шкоди самовідтворенню та сталості довкілля. По-третє, користуючись перевагами, які дають відкритість ринків та конкуренція, слід усувати фінансові ризики, беручи до уваги специфіку кожної окремої країни.

Розвиток національної економіки, як прояв економічної поведінки держави, стосується людей та їхнього добробуту, зокрема їх спроможності визначати власну долю. Відповідно, у процесі розвитку повинні братися до уваги інтереси майбутніх поколінь та стан планети, яку вони успадковують. Він має йти за якнайширшого залучення людей, бо без цього ніяка стратегія у довготривалій перспективі не матиме успіху. Таке поняття розвитку як синоніму добробуту означає, що його мірою є не тільки темпи економічного зростання, а й масштаби охоплення, складові частини та сталість цього зростання.

Дослідники в галузі розвитку дуже часто використовують зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення як показник економічного розвитку, почасти з огляду на те, що соціальний прогрес пов'язаний із зростанням ВВП, почасти заради більшої зручності. Однак покладатися на ВВП як єдину одиницю вимірювання економічного розвитку означало б суттєво звужити це поняття. Зростання ВВП може мати високу або низьку якість. Одні процеси та державна політика призводять до зростання ВВП, а паралельно із ним ідуть позитивні зміни в людському та природоохоронному вимірах, які безпосередньо впливають на добробут людини, безвідносно до її ролі у виробничому процесі. Інші ведуть до низької якості зростання, що не супроводжується поліпшенням у людському та природоохоронному вимірах. Для врахування якості економічного зростання в оцінках розвитку необхідно використовувати багатовимірні індекси добробуту.

В економічній теорії відрізняють концепцію економічного зростання від більш широкого поняття економічного розвитку. Розмежування між цими поняттями в різний час проводилося по-різному. Стрімке економічне зростання 50-х та 60-х років ХХ ст. спонукало до зростання зацікавленості у досягненні ширшого спектра результатів економічного розвитку. Протягом наступних десятиліть, в умовах стагнації, наголос змістився на досягнення економічного зростання. У 1990-х ширший погляд на ці речі знову набув актуальності, прикладом чого є Доповідь про людський розвиток ООН (ПРООН), та пропозиція щодо засад всеохоплюючого розвитку (Вульфенсон, 1999).

В ідеальному варіанті оцінка результатів розвитку має передусім ґрунтуватися на здобутках у людському та природоохоронному вимірах, а вже потім брати до уваги такі проміжні індикатори, як ВВП. Автори [6, с. 35] праці «Якість економічного зростання» пропонують доповнювати аналіз індексами людського розвитку та сталості довкілля, не забуваючи при цьому про обмеженість даних щодо деяких змінних. Індекс розвитку людського потенціалу впроваджується і розраховується ООН та іншими організаціями.

Людський розвиток та розвиток національної економіки є категоріями, що включають, насамперед, еволюцію економічної системи в цілому, зокрема всіх підсистем економічних виробничих відносин, як суспільної форми існування продуктивних сил [3, с. 7].

Наступний суб'єкт ЕІС – це галузі. Галузь є сукупністю виробників подібної продукції. Це інститут, який формує конкурентне середовище, в якому працюють окремі підприємці. Гнатюк А. зазначає [2, с. 23], що сучасні ринкові відносини формуються під впливом постіндустріальних та глобальних тенденцій розвитку світового простору. Емпіричні закономірності в галузі мікроелектроніки та телекомунікацій на технічному рівні заклали основи інформаційної, стали основою інтернаціоналізації господарського життя та надали міжнародним ринкам ознак глобального розвитку. Відповідно, можемо зазначити, що присутні різні рівні розвитку:

– *глобальний розвиток* – це наслідок глобалізації як процесу підпорядкування всього національному міжнародним нормам і стандартам. Він базується на інтернаціоналізації, інтеграції та транснаціоналізації. Глобальний розвиток відтворюється в межах всіх нижче наведених типів розвитку (регіональному, національному, галузевому, підприємницькому та людському). Такий глобальний розвиток має стати причиною формування високогуманного глобального суспільства. Соціальні та природничі чинники мають стати основою еволюції глобальної економічної системи;

– *регіональний розвиток* – це розвиток інтеграційний угруповань. Потягом відносно короткого історичного періоду міжнародна економічна інтеграція перетворилася в одну з найбільш значимих та суттєвих закономірностей розвитку сучасної глобальної економіки. Зміни, що нарощуються в Європі, Америці, Азійсько-Тихоокеанському регіоні засвідчують не лише інтенсивність формування регіональних господарських комплексів, але й багатоваріантність механізмів та шляхів зрощування національних економік, одержання відчутних множинних («мультиплікативних») ефектів країнами-учасницями, регіонами та світовим співтовариством в цілому. Регіональний розвиток передбачає поступ країн до різноманітних уніфікацій – від уніфікацій ринків до уніфікації стилів життя та облаштування житла окремими представниками тих чи інших націй;

– *розвиток національної економіки* – це її еволюція. Найважливішим фактором, що визначає економічну еволюцію, є науково-технічний прогрес, адже саме він впливає на зміну виробничих відносин національної економічної системи. Ефективним же визнається такий розвиток національної економіки, що зорієнтований на її сталу конкурентоспроможність [3, с. 7]. Конкурентоспроможність національної економіки є результатом її розвитку. Розвиток національної економіки може бути екзогенним та ендогенним, враховуючи це, наголосимо, що пізні країни орієнтуються на використання зовнішніх чинників із міжнародного середовища (технології чи капітал) під час зростання. Та формування внутрішніх чинників розвитку на основі залучених із-за кордону. Ендогенні чинники це певні імпульси, що підігривають національну економіку з середини, на що мають орієнтуватися такі країни, як Україна;

– *розвиток галузі* – це еволюція галузевого середовища з модифікацією бар'єрів входження до галузі для нових потенційних конкурентів. Для розвитку такого суб'єкту ЕІС, як галузь необхідно враховувати чинники

розвитку глобальної галузі, а саме: існуючих конкурентів, ймовірних конкурентів, споживачів, постачальників та товарів-замінників [4, с.21]. Розвиток галузі витікає з еволюції всіх цих чинників конкуренції. М. Портер зазначає, що «суттєво формування стратегії конкуренції є взаємозв'язок підприємства та його зовнішнього середовища. Релевантне зовнішнє середовище є дуже широким, оскільки в нього входять соціальні та економічні фактори, проте ключовий аспект зовнішнього оточення фірми – це галузь (або галузі), в якій вона веде конкурентну боротьбу» [4, с.20]. Ця конкурентна боротьба є галузевою поведінкою, яка притаманна саме даній галузі та конкурентному середовищу на певних ринках (і внутрішніх, і глобальних);

– *розвиток підприємства* передбачає еволюцію господарюючих суб'єктів, коли здебільшого корпорації (великі компанії ТНК) народжувалися як фізичні особи і поступово перетворювалися на ТОВ, і далі – на корпорації. Проте, є приклади, коли підприємець перетворює своє ФОП на сімейне підприємство диверсифікуючи діяльність. Так, італійські компанії з виробництва взуття відомі у всьому світі і їх сімейні цінності лише допомагають видозмінювати бізнес і поширювати продукцію по всьому світі. Розвиток таких підприємств визначається трансформацією підходів до міжнародного бізнесу – від експорту до спільної підприємницької діяльності;

– *людський розвиток* передбачає розвиток особистості як основного елементу роботи колективу. Людський розвиток складається з багатьох чинників: дитяча смертність, тривалість життя від народження, кількість звернень до медичних закладів, кількість неписьменних осіб, кількість студентів вищих навчальних закладів. Ці чинники враховуються при розрахунках індексів людського розвитку. Цей показник передбачає еволюціонування особистості в певному економічному середовищі, коли ця особистість стає більш креативною, ідейною, коли вона може реалізовувати свій потенціал як фахівця, як сім'янина, як члена суспільства. І в цьому людський розвиток залежить від виховання та формування особистості у певних суспільних умовах.

Усвідомлення процесів, що відбуваються на мезорівні світової економіки, є важливим і для інших рівнів. Рівень галузі передбачає формування середовища міжнародної конкуренції, яка може існувати в певній країні, об'єднуючи підприємства окремої галузі та менеджерів, які на цих підприємствах працюють.

Наступним суб'єктом ЕІС є підприємства. Вони є суб'єктами господарювання, які здійснюють різного роду операції в межах різних бізнес-процесів. Економічна поведінка підприємств формується в залежності від обраних стратегій та організаційної структури. Така економічна поведінка формується та видозмінюється за допомогою введення технологічних рішень. Ринки високих технологій залежать від діяльності різних інститутів від міжнародних економічних організацій до окремого індивіда.

Ринки високих технологій формуються під впливом попиту та пропозиції на дані технологічні рішення. Глобальні ринки високих технологій включають світові, міжнародні, національні та внутрішні. Вони впливають на забезпечення процесу розвитку від глобального рівня до людського рівня розвитку. Глобальні ринки високих технологій відрізняються також певною поведінкою суб'єктів господарювання та окремих особистостей. Поведінка, що спрямована на досягнення стратегій, може бути інноваційною, тобто поведінка пошуку найоптимальніших рішень у підприємницькій та зовнішньоекономічній діяльності. Інноваційна діяльність та інноваційна поведінка забезпечують перетворення звичайного підприємства на ефективно діюче, коли інновації призводять до одержання додаткових прибутків для окремого підприємства та для національного середовища в цілому. Діє ефект синергії коли підсилюються окремі інноваційні зусилля певних підприємств і одержується мультиплікативний ефект після дифузії даних технологічних рішень в межах даної економічної системи.

Окремі індивіди є також суб'єктом ЕІС, коли від окремої особи залежить якість розвитку та зростання всіх вище перелічених суб'єктів ЕІС. Поведінка індивіда є одночасно і причиною і наслідком співпраці в межах інших суб'єктів ЕІС. Нано-рівень ЕІС визначається інноваційною поведінкою окремої людини також. Інновації народжуються в головах окремих інженерів-дослідників, які працюють в межах науково-дослідних установ чи підприємницьких структур. Або навіть працюють одноосібно намагаючись продати результати своїх досліджень корпораціям чи іншим зацікавленим інститутам. Та, крім того, інноваційна поведінка окремого індивіда націлена на досягнення таких результатів, які б використовувалися у більшій кількості випадків та формували б економічний розвиток різних суб'єктів ЕІС.

**Висновки.** Таким чином, економічна інституціональна система визначається функціонуванням окремих суб'єктів, які характеризуються різними рівнями розвитку, а саме: від глобального розвитку до розвитку окремої людини. Суб'єкти ЕІС визначаються економічною поведінкою, яка формується як інноваційна поведінка, коли суб'єкти здійснюють дослідницькі дії для винайдення новітніх технологій та для одержання прибутків від їх впровадження, та для дифузії цих інновацій у національному та глобальному рівнях.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бочан І.О., Михасюк І.Р. Глобальна економіка: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 403с.
2. Гнатюк А. Глобальні галузеві ринки: підходи до визначення та їх характерні ознаки.//Вісник національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка 117/2010, с. 23-26.
3. Остапенко Т.Г. Міжнародний обмін технологіями у формуванні конкурентних переваг національної економіки (на прикладі Італії): Монографія / Т.Г. Остапенко. – К.: Зовнішня торгівля, 2012. – 188с.
4. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390с.
5. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика. Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 368с.
6. Якість економічного зростання: Пер. з англ. / В.Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар та ін.; Наук. ред. пер. О. Кілієвич. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 350с.