

Бабидорич Л.І.

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕДИТНИХ СПІЛОК: ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ, СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ

У статті узагальнено концептуальні підходи до визначення сутності поняття «інституційне середовище». Запропоновано авторський підхід щодо сутності інституційного середовища функціонування кредитних спілок, його структура та функції.

Ключові слова: інституція, інститут, інституційне середовище, формальні правила, неформальні норми.

ВСТУП

З розпадом Радянського Союзу світовий цивілізаційний баланс сил був порушений, що призвело до переважання ліберальної англосаксонської (англо-американської) моделі капіталізму, окремі складові елементи якої стали відтворюватися також в рамках економічної і фінансової глобалізації, що набирає обертів в сучасних умовах внаслідок повномасштабної лібералізації глобального економічного, фінансового та інформаційного просторів.

Реформи на постсоціалістичному просторі були неефективними не через помилку у визначенні мети економічних реформ, яка полягала в переході від командно-адміністративної до ринкової економіки, від монопольної державної власності на засоби виробництва до утвердження інституту приватної власності і ринкової конкурентної боротьби виробників за ринки збуту та інвестиційний капітал, а через те, що невірно було обрано методологію економічних трансформацій. Монетаризм як методологія виявився неприйнятним для проведення реформ, оскільки не враховував особливості інституційного середовища перехідної економіки, масштабів перетворень і соціально-психологічних чинників. Саме тому, українське суспільство, без досвіду відносин у ринковій економіці та з психологією, сформованою за іншого економічного ладу, виявилось не готовим до прискореного практичного втілення нових економічних підходів.

Однак, умови ХХІ ст. передбачають, що реалізація одного зі стратегічних пріоритетів розвитку України – інтеграції в Європейський Союз – не може здійснюватись без сприйняття загальноєвропейських цінностей та критеріїв економічного і суспільного прогресу. З цієї причини виникає потреба у формуванні нового підходу до визначення цілей та факторів економічного розвитку, що передусім полягає в переоцінці місця і ролі людини в економічних і соціальних процесах та посиленні інтересів до побудови сприятливого інституційного середовища для її господарської діяльності.

До видатних здобутків інституціональної складової розвитку економіки належать розробки американських вчених А.Алчіана, Дж. Бюкенена, О. Вільямсона, Г. Демсеца, Р. Коуза, Ф. Найта, Д. Норта, М. Олсона та інших.

Цілком об'єктивним виглядає той факт, що на пострадянському просторі більшість наукових праць за своїм змістом формувалися саме на основі постулатів, сформульованих у роботах згаданих вчених. Найбільших здобутків у цій сфері досягли такі російські вчені, як В. Вольчик, М. Дерябіна, Р. Капелюшніков, С. Кірдіна, Р. Нурєв, А. Олейник, В. Тамбовцев, А. Шастітко та інші. Серед вітчизняних дослідників, які плідно працюють у рамках досліджень різних аспектів інституційного середовища, слід назвати В. Базилевича, Т. Гайдай, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, В. Дементьєва, В. Тарасевича, А. Ткача, В. Якубенка, А. Чухна та інших.

Водночас, незважаючи на численні публікації із цієї проблематики, в економічній літературі відсутнє ґрунтовне наукове дослідження інституційного середовища функціонування кредитних спілок. Цей аспект й зумовив необхідність наукових пошуків у даному напрямі дослідження.

Мета дослідження – узагальнення концептуальних підходів до визначення сутності поняття «інституційне середовище», висвітлення власного бачення щодо сутності інституційного середовища функціонування кредитних спілок, його структури та функцій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Огляд фахової літератури провідних науковців засвідчив, що у дослідженні сутності поняття «інституційне середовище» існує деяка плутанина, оскільки вітчизняні теоретики вважають, що основою його створення є інститути, тоді як у зарубіжній науці натомість широко застосовується термін «інституція». Для уточнення термінології, вважаємо за необхідне, навести деякі узагальнюючі підходи до визначення терміну «інституція» (табл. 1).

Крім того, слід відмітити, що ранні інституціоналісти та представники неінституціональних шкіл дещо по-різному трактували інституції. Перші вважали, що це сукупність ustalених звичаїв, традицій, способів мислення та поведінкових стереотипів індивідів, соціальних груп та суспільства в цілому. Другі – не стільки культурним та психологічним явищем, скільки набором правових норм і неформальних правил (правил гри), що утворюють рамки, в яких індивіду дозволяється проявляти свою активність [8; с. 127].

Спираючись на основні етапи еволюції і зближення наявних концептуальних підходів до категоріального

© Бабидорич Лідія Іванівна, аспірант кафедри фінансів і банківської справи «УжНУ», тел. (066)5181364, e-mail: ch_lida@mail.ru

визначення інституцій в межах основних течій інституційної теорії, вітчизняний науковець Гайдай Т. [2; с. 64] сформулювала узагальнене визначення інституцій, яке

полягає в їх розгляді як системи норм і правил, що упорядковують, структурують соціально-економічну взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп.

Таблиця 1 Узагальнюючі підходи до визначення терміну «інституція»

Автор	Визначення поняття «інституція»
Т. Веблен [1; с. 201]	«... поширений спосіб мислення, який стосується окремих відносин між суспільством і особистістю, а також окремих функцій, які вони виконують; звичний спосіб мислення людей, який має тривати невизначено довго...»
У. Гамільтон [29; с. 84]	«вербальний символ для кращого позначення ряду суспільних звичаїв. Вони означають переважний і стійкий спосіб мислення або дії, що став звичайним для групи і перетворився для народу в звичай...»
Дж. Коммонс [27; с. 650]	«колективна дія з контролю, лібералізації і розширення індивідуальної дії»
Д. Норт [15; с. 11-12]	«встановлені в суспільстві "правила гри" або створені людиною обмежувальні рамки, які розглядаються окремо від індивідів і організацій. Вони організують взаємодію між людьми, зменшують економічну невизначеність за допомогою структурування щоденного життя, а також передбачають систему механізмів, які забезпечують їх виконання»
Дж. Ходжсон [21; с. 37]	«довговічні системи правил, які склалися і узвичаїлися, які надають структуру соціальним взаємодіям, тобто інституції – це система соціальних правил»
Е. Фуруботн, Р. Рихер [28; с. 6]	«набір формальних і неформальних правил, а також стимулюючих заходів до їх дотримання»

Підтримуючи думку Нобелівського лауреата Дугласа Норта щодо розподілу понять «інституція» - як «правила гри» та «організацій» - як «гравців» [15; с. 12], російські науковці Інкашов О. та Фролов Д. зазначають [3; с. 9-10], що оскільки «гравці» діють на основі «правил», то організації функціонують на основі інституцій, які здійснюють агенти. Вочевидь «гравці» можуть бути представлені як індивідуальні та асоційовані агенти господарської діяльності, а «правила гри» - як встановлені або сформовані способи виконання ними соціально закріплених функцій.

Інститути, на думку науковців, потрібно розуміти як складні фактори виробництва, що представляють собою видові комплекси взаємодії інституцій та організацій, які закріплюють ефективні інституції в рамках суспільної системи. Інститути - це типові комплекси інституцій, які виступають функціональними генотипами організацій. Кожному інституту притаманні унікальні за своїм складом інституції, а сам він забезпечує можливість різноманітних форм організації людської діяльності. Інститут закріплює видовий статус організацій.

Загострює увагу на тому, що значення інститутів є вагомим, а самі вони є базовими елементами соціальної системи, і вітчизняний науковець Канцуров О. Він вважає [9; с. 18], що конструкція соціально-економічного інституту є набагато складнішою, ніж «правила гри», які Д. Норт виражає формальними (законодавчо-нормативним регулюванням) і неформальними (звичаями, традиціями, менталітетом) нормами. Під соціально-економічним інститутом науковець розуміє систему формальних (законодавчо-нормативних) та (або) неформальних (морально-етичних) норм, спрямованих на впорядкування певної соціально-економічної сфери, які через обмеження поведінки індивідуумів та суб'єктів економічних відносин забезпечують її передбачуваність, визначають взаємовідносини між ними, а також сукупність механізму забезпечення дотримання відповідних правил (примусу та контролю) і органу (установа, організація), який би забезпечував реалізацію цього механізму.

Таким чином, можемо зробити висновок, що інституційне середовище в загальному – це сукупність основних інститутів, які взаємодіють у процесі господарської діяльності людини та створюють обмежувальні рамки для неї.

Слід відмітити, що вагомий внесок у дослідженнях інституційного середовища був зроблений першими представниками основних теорій неінституціоналізму, які розвивались у кількох напрямках. Так, теорія суспільного вибору розглядала інституційне середовище через вивчення політичних процесів між індивідами та організаціями у суспільному секторі та акцентувала увагу на витратах, що пов'язані з діяльністю держави.

Основоположники теорії суспільного вибору Дж. Б'юкенен і Г. Таллок у монографії «Розрахунок згоди: логічні основи конституціональної демократії» (1962), проводили аналогію між державою та ринком. Держава — це арена конкуренції людей: за вплив на прийняття рішень; за доступ до розподілу ресурсів; за місця на ієрархічній драбині. Але держава — це особливий ринок. Його учасники мають надзвичайні права власності: виборці можуть обирати представників до вищих органів держави; депутати — ухвалювати закони; чиновники — стежити за їх виконанням. Виборці та політики розглядаються як індивіди, що обмінюються голосами та передвиборними обіцянками.

Як справедливо зазначають Ковальчук В. та Сарай М. [12; с. 124], ця наукова течія базується на двох основних методологічних постулатах: перший полягає в тому, що кожен індивід переслідує свої власні інтереси, тобто є homo economicus («людиною економічною») за виразом А. Сміта); другий – це трактування політичного процесу, за допомогою якого homo economicus реалізують свої інтереси, як різновиди обміну. При цьому постулату індивідуалізму відводиться головна роль.

Дж. Б'юкенен запропонував нову концепцію організації політичного ринку для досягнення згоди у суспільстві. У межах політичного обміну виділялось два рівні суспільного вибору: перший рівень — розробка

правил та процедур прийняття політичних рішень, яку він назвав конституцією політичної економії; другий рівень — практична діяльність держави та її органів на основі прийнятих правил та норм.

Критерієм справедливості та ефективності політичної системи має бути поширення правил економічної ринкової гри на політичний процес. На думку прихильників теорії суспільного вибору, держава повинна виконувати охоронні функції і не брати участі у господарській діяльності. Блага суспільного користування пропонуються перетворювати в товари та послуги, що продаються на ринку. Дж. Б'юкенен пропонує здійснити приватизацію в суспільному секторі, оскільки це зменшить бюрократизацію економіки, посилить конкуренцію, зменшить політичну ренту тощо. Конституція, за Дж. Б'юкененом, повинна ефективно обмежувати державу, ставити її у жорсткі рамки, чим гарантувати суверенітет кожному індивіду.

Таким чином, очевидно, що раціональність індивіда, тобто максимізація функції корисності від прийняття його рішень, в даній теорії має універсальне значення. Це, як справедливо зауважує професор Нуреева Р.М. [5; с. 18], означає, що всі — від виборців до президента — керуються в своїй діяльності в першу чергу економічним принципом, тобто порівнюють граничні вигоди і граничні витрати (і, перш за все, вигоди і витрати, пов'язані з прийняттям рішень), при чому граничні вигоди завжди будуть більшими або щонайменше рівними граничним витратам.

З огляду на вище викладене, за теорією суспільного вибору інституційне середовище — це сукупність правил і процедур в процесі обміну індивідами (чи групами індивідів) прийнятих політичних рішень з метою максимізації власних інтересів на основі співставлення максимальних вигод і мінімальних витрат.

Підтримуючи принципи теорії суспільного вибору, з яких випливав той факт, що господарюючі суб'єкти повинні укладати угоди між собою без регламентації з боку держави, теорія прав власності вивчала інституційне середовище через встановлення чіткої їх специфікації.

Як зазначає російський науковець Капелюшніков Р.І. [10], своєрідність підходу теорії прав власності розкривається вже в розгорнутому визначенні її центрального поняття, де права власності розуміються як санкціоновані поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їхнього використання. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, які будь-яка особа має дотримуватися у своїх взаємодіях з іншими людьми або ж нести витрати через їх недотримання.

Цю думку підтримує і вітчизняний науковець Ткач А.А. [17; с. 230], зосереджуючи увагу на тому, що права власності являють собою такі санкціоновані (економічні, юридичні, етичні) та прийняті в суспільстві (формальні та неформальні) поведінкові відносини між економічними агентами, що визначають перелік можливих прийомів використання обмежених ресурсів як виняткову прерогативу окремих індивідів або груп.

Тобто, дана неінституціональна теорія пов'язує походження прав власності з рідкістю, обмеженістю благ і можливістю їх альтернативного використання. Рідкість породжує обмеженість претендентів на їх використання. Для усунення конфлікту між сторонами, що намагаються

отримати право на використання обмеженого ресурсу встановлюються виняткові права, що передбачають повну заборону на здійснення певної правомірності до отримання згоди від суб'єкта права власності, який може приймати зазначене рішення. Саме суб'єктне право приймати вказане рішення, згідно з теорією прав власності, лежить в основі виділення приватної, комунальної та державної форм власності. У процесі визначення економічної вигоди тієї чи іншої форми власності велике значення відіграє процес специфікації та розмивання прав власності.

Як зазначає Шаститко А. [23; с. 154], специфікація прав власності як процес знаходить своє відображення в наборі правил, які суттєво залежать від конкретного ресурсу та історичних умов визначення суб'єкта, що володіє таким виключним правом; об'єкта (по відношенню до якого відповідний склад правомірностей може бути реалізований); механізму наділення правами та їх передачу.

Протилежним процесом є розмивання прав власності, що має місце коли вони нечітко встановлені або погано захищені чи потерпають від різного роду обмежень. Підтвердженням цього є слова Пейовіча С. та Фуруботона Е. [31; с. 4] «... який би конкретний вигляд не приймало розмивання, воно означає наявність обмежень на право власника змінювати форму, місце розташування або субстанцію майна і передавати всі свої права за взаємоприйнятною ціною».

Таким чином, можемо зробити висновок, що інституційне середовище у теорії прав власності розглядається через призму санкціонованих поведінкових відносин між економічними агентами, причому увага наголошується на одержанні вигаду від чіткої специфікації прав власності. Крім того, відносини власності можуть бути прийняті суспільством, але не обов'язково державою, тому закріплюються і охороняються не тільки у вигляді законів і судових рішень, а й у вигляді неписаних правил, традицій, звичаїв, моральних норм. Порушення закріплених порядків призводить до негативних стимулів, підвищуючи пов'язані з ними витрати та можливість покарання. Слід відмітити, що і дотримання, і порушення санкціонованих поведінкових норм у суспільстві перетворюються на акти раціонального економічного вибору кожного індивіда.

Однак, на ефективний процес специфікації прав власності впливають, крім внутрішньої мотивації індивідів та їх бажання отримати вигоду від розміщення та використання обмеженого ресурсу, ще й зовнішні ефекти, які в неінституціональній теорії називають екстерналії. На їх вивченні акцентував увагу Рональд Коуз у своїй праці «Проблема соціальних витрат» (1960 р.). Основні погляди Р. Коуза у цій праці отримали назву «теорема Коуза», де екстерналії (зовнішні ефекти) розглядалися як побічні результати будь-якої діяльності, що стосуються не безпосередніх її учасників, а третіх осіб і можуть виникати тоді, коли індивідууми при прийнятті рішень не враховують наслідки своїх дій для оточуючих. Таким чином, вони не можуть повністю врахувати вигоди або витрати від своєї діяльності і неефективно використовують ресурс, породжуючи розбіжності між приватними і соціальними вигодами й витратами, що спричинює «провали ринку» описані ще Пігу А. у праці «Економічна теорія добробуту».

За теоремою Коуза «...якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення обмежених ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною незалежно від змін у розподілі прав власності, якщо відволіктися від ефекту доходу» [26; с. 32]. При цьому, трансакційними витратами Р.Коуз називав [13; с. 12] «витрати на забезпечення функціонування ринку або витрати функціонування механізму цін». Таким чином, як зазначив Алчіан А. [25; с. 36], теорема виконується за двох умов: повної специфікації прав власності та нульових трансакційних витратах, під якими розуміються витрати, пов'язані з пошуком інформації, веденням переговорів, оформленням контрактів, їх юридичним захистом тощо.

Теорема Коуза, як один із шляхів подолання неспецифікованих та розмитих прав власності, мала ряд неточностей (процес перетворення екстерналій та внутрішні ефекти, перерозподіл доходів, достовірність при розподілі ресурсу між трьома і більше індивідами, рівність трансакційних витрат нулеві у реальній економіці), які піддавалися постійній критиці та спростуванню. Однак, основною ідеєю теорема Коуза було довести суттєве значення трансакційних витрат у процесах виробництва, розподілу та ефективності, при чому, відносини власності починають впливати на процес виробництва при позитивних трансакційних витратах. Тому в реальній економіці відносини виробництва і відносини власності завжди взаємопов'язані, бо вказані витрати ніколи не дорівнюють нулю. Саме це і робить їх визначальною категорією теорії прав власності та закладає основу для ще одного напрямку дослідження – теорії трансакційних витрат.

Майже кожен із представників даної теорії (Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, О. Вільямсон, К. Менар та інші) розширили поняття «трансакційних витрат», введене в науковий обіг Р.Коузом, вказавши на найбільш суттєвий їх аспект. Так, Ерроу К. [24; с. 66] трансакційними витратами назвав витрати експлуатації економічних систем, Вільямсон О. [20; с. 53] - витратами, що виникають у процесі обміну індивідами правами власності в умовах неповної інформації, Норт Д. [15; с. 45] - витратами на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну і витратами на забезпечення прав і примусу до їх дотримання.

Значний вклад в теорію трансакційних витрат зробив Нобелівський лауреат Олівер Вільямсон. Він значну увагу зосередив на соціальних правилах і нормах сформулювавши [20; с. 72] концепцію обмеженої раціональності, опортунізму та специфічності активів.

Концепція обмеженої раціональності є принципом об'єднання двох підходів – економічного та інституціонального. Суть її полягає в тому, що економічна людина (або раціональна людина) має здатність до самостійного прийняття рішення, володіє необмеженими знаннями та здібностями до їх застосування, тоді як інституціональна людина володіє обмеженою інформацією, а її бажання визначаються культурними традиціями. У зв'язку з цим, даний тип людини переслідує свої власні інтереси на основі опортуністичної поведінки, тобто із застосуванням підступності, обману та примусу. Це призводить до того, що опортунізм робить кінцеві результати ринкових трансакцій ризиковими і достатньо невизначеними, тобто підсилює увагу до трансакційних витрат. При чому, при порівняльній оцінці трансакційних

витрат, важливе значення має ступінь специфічності активів, які необхідні для їх реалізації.

Суть концепції специфічності активів полягає в тому, що ринкові відносини між індивідуальними покупцем і продавцем перетворюються в ієрархічні відносини між організацією та її структурними підрозділами. Так, при зростанні специфічності активів для покупця і продавця стає вигіднішим об'єднатися, ніж зазнавати зростаючих трансакційних витрат, що призводить до необхідності формування управлінської структури координації.

Таким чином, за твердженням Вільямсона О. [20; с. 74], визначений цими концепціями організаційний імператив полягає в наступному: організуйте трансакційні витрати таким чином, щоб заощадити на обмеженій раціональності при одночасному захисті її від небезпеки опортунізму.

Особливе місце в теорії неінституціоналізму займають витрати на ведення переговорів, як різновид трансакційних витрат. Вони стали предметом дослідження теорії контрактів, що заклала передумови для аналізу інституційного середовища у процесі їх укладання та виконання. Витрати по відношенню до контрактного процесу ще Вільямсон О. [20; с. 55-59] розділив на трансакційні витрати *ex ante* та *ex post*, тобто ті, які виникають до і після укладання угоди. Надалі цю класифікацію доповнили Норт Д. та Волліс Дж. [30; с. 612], які виділяли витрати *ex ante*, що виникають до виникнення акту обміну (наприклад, на отримання інформації), *ex interim* – у процесі обміну (оплата послуг нотаріуса, страхування), *ex post* – внаслідок здійснення обміну (на вимірювання якості отриманих благ та захист прав, зазначених у контракті).

З іменем О.Вільямсона пов'язують ще одну теорію неінституціоналізму, яка відрізняється від інших тим, що вводить у трактування суті інституційного середовища економічні правила – це теорія організацій. У рамках даного напрямку О. Вільямсон трактує [19; с. 34] інституційне середовище як сукупність основних політичних, соціальних і правових норм, які є базою для виробництва, обміну та споживання.

Узагальнивши основні положення вказаних вище дослідницьких теорій, можемо зробити висновок, що інституційне середовище – це основні політичні, соціальні і правові норми, які впливають на рівень трансакційних витрат, що пов'язані з укладанням та виконанням контрактів і функціонуванням організацій.

Однак, цілком правомірним є зауваження вітчизняного науковця Коваленко Ю. [11; с. 93], про те, що у працях російських та українських дослідників розповсюдженим є визначення інституційного середовища, запропоноване Л. Девісом і Д. Нортом, які трактують його як «сукупність основоположних політичних, соціальних і базових правових норм, що регулюють економічну і політичну діяльність (правила, що регулюють вибори, визначають права власності і контрактні права є прикладами базових таких правил)». Головною відмінністю між ними, на нашу думку, є лише адаптація до того чи іншого напрямку дослідження (інновації, підприємництво, фінансовий сектор, банківська діяльність тощо) (таблиця 2).

Таблиця 2 Основні підходи до визначення сутності поняття «інституційне середовище»

Автор	Визначення поняття «інституційне середовище»
Ватаманюк З. [6; с. 26]	чіткий, впорядкований набір інститутів, які визначають обмеження для економічних суб'єктів, що формуються в межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності
Коваленко О. [11; с. 94]	сукупність політичних (юридичних) і економічних правил, неформальних (традиційних) норм, що формують умови для фінансової діяльності, структурують її і є фундаментальною передумовою перетворень у фінансовому секторі
Корнійчук Л. [7; с. 63]	рівень підприємницького й управлінського потенціалу, а також соціологічної та правової системи
Манцуров І. [14; с. 26]	сукупність різнорівневих інститутів ... які розглядаються як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень
Олейник А. [4; с. 43]	сукупність цінностей, формальних і неформальних норм, що впливають на співвідношення стимулів у діяльності і обумовлюють досягнення мінімальної згоди між людьми
Ткач А. [15; с. 230]	сукупність основоположних соціальних, політичних та економічних правил, що обмежують людську поведінку
Турчина С. [18; с. 115]	комплекс інститутів правового, фінансового і соціального характеру, що забезпечують інноваційні процеси і національні корені, традиції, політичні та культурні особливості
Чубарь О. [22; с. 100]	сукупність найважливіших фундаментальних соціальних, правових, політичних, економічних, морально-етичних, культурних правил і норм, що визначають поведінку та взаємовідносини у суспільстві, в тому числі між суб'єктами господарювання і державою, і повинні бути спрямовані на підвищення ефективності економіки та якості життя населення

Враховуючи багатогранність визначень поняття «інституційне середовище», можна стверджувати про надзвичайну актуальність та значущість його вивчення у вітчизняних суспільно-економічних відносинах. Підтвердженням цього є Програма економічних реформ на 2010-2014рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [16], де закладені основи для модернізації політичних, правових, економічних та суспільних інституцій, а також запозичення тих культурних норм, які відповідають кращим стандартам і цінностям розвинутих демократичних країн.

Слід відмітити, що у даній Програмі для підвищення сталого економічного розвитку України передбачена й реформа фінансового сектора, зокрема банківського сектора, фондового ринку, підвищення рівня капіталізації страхових компаній та інститутів спільного інвестування [16; с. 15-16]. Очевидним є той факт, що в даному законодавчому документі не йде мова про підтримку чи вдосконалення роботи таких унікальних соціально спрямованих фінансових установ як кредитні спілки. На нашу думку, це суттєвий недолік у законодавстві, оскільки кредитні спілки, так само, як й інші організації фінансового сектора, зазнали впливу негативних тенденцій світової фінансової кризи, а оточуюче їх інституційне середовище є вектором їх подальшого розвитку.

На основі опрацювання термінології неінституціоналізму ми вважаємо, що інституційне середовище функціонування кредитних спілок – це сукупність законодавчо-нормативних і економічних правил та морально-етичних норм, які створюють умови для фінансово-господарської діяльності кредитних спілок (рис 1.).

Виділивши зазначені елементи інституційного середовища функціонування кредитних спілок, ми намагалися узагальнити основні принципи їх соціально-економічної діяльності на умовах дотримання зобов'язань перед державою, членами кредитних спілок та їхніми працівниками.

Так, законодавчо-нормативні правила передбачають функціонування кредитних спілок на основі дотримання законодавчих актів різного рівня (законів України, указів Президента, постанов та розпоряджень Верховної Ради України та Кабінету міністрів України, положень та інструкцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг - Нацкомфінпослуг). Крім того, діяльність будь-якої фінансової установи не можлива без організації корпоративної політики, визначення прав власності, здійснення контролю за їх дотриманням та введення санкцій і обмежень за порушення правил.

Економічні правила визначають передумови організації і функціонування кредитних спілок, порядок укладання контрактів між установою та її членами, здійснення обов'язкових платежів та порядок використання грошових ресурсів.

Не менш важливим, на нашу думку, є морально-етичні норми або, так звані, неписані кодекси, стандарти поведінки чи світосприйняття, система ціннісних установок. Вони відображають ментальність українського суспільства в цілому та кожного індивіда зокрема. Дані неформальні норми мають глибоке історичне коріння, яке сформувало культурну спадщину українців і дуже важко та повільно піддається будь-яким змінам.

Слід відмітити, що інституційне середовище функціонування кредитних спілок можна ще

структурувати за ієрархічними рівнями управління – на зовнішнє або макросередовище (регламентація та контроль на державному рівні) та внутрішнє або

мікросередовище (процеси організації роботи на рівні окремої кредитної спілки).

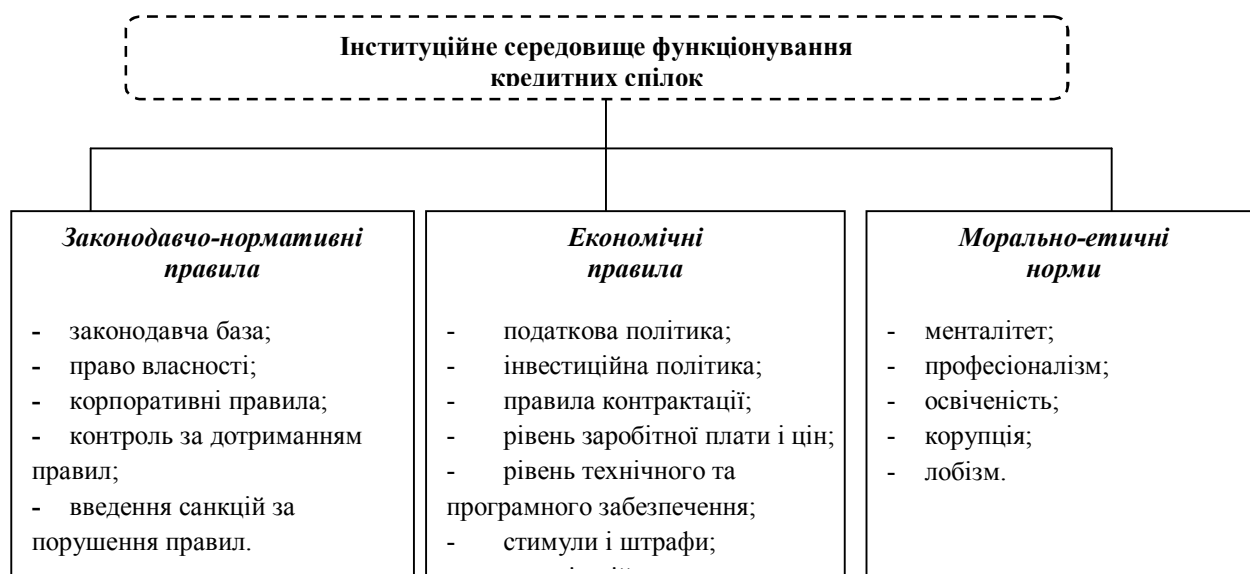


Рис. 1 Складові елементи інституційного середовища функціонування кредитних спілок

Джерело: розроблено автором

Всі елементи інституційного середовища функціонування кредитних спілок тісно взаємопов'язані та суттєво впливають на діяльність установ на фінансовому ринку. Цей вплив можна охарактеризувати шляхом систематизації основних функцій, які виконує інституційне середовище:

1. регламентуюча – забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності кредитних спілок через розробку та впровадження законодавчо-нормативної бази, яка визначає умови та порядок функціонування установ, встановлює вимоги та обмеження щодо їх діяльності та надає рекомендації.

2. контрольна – здійснення державного регулювання та проведення пруденційного нагляду у кредитних спілках з метою дотримання вимог чинного законодавства, виконання інструкцій та нормативів встановлених контролюючими органами.

3. організаційна – впорядкування структури органів управління та найманих працівників з метою проведення ефективної фінансової політики шляхом мінімізації фінансових ризиків у діяльності кредитних спілок та забезпечення адекватного рівня їх капіталізації.

4. стимулююча – стимулювання ефективного розміщення грошових коштів кредитної спілки з метою підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання та формування у них мотивації до здійснення підприємницької діяльності.

5. захисна – забезпечення захисту коштів членів кредитних спілок від можливих збитків, зловживань та помилок; запобігання та протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

6. інформаційно-просвітницька – надання потенційним та існуючим членам кредитних спілок доступу до публічної інформації щодо діяльності

установи; проведення спеціальних тренінгів й освітніх заходів; формування взаємовідносин із вищими навчальними закладами; огляд актуальних питань та практичних рекомендацій щодо фінансово-господарської діяльності на корпоративних інтернет-сторінках, у спеціалізованих виданнях та засобах масової інформації.

7. інтеграційна – забезпечення умов інтеграції об'єднань кредитних спілок у світову кредитно-кооперативну спільноту; обмін інформацією стосовно міжнародного досвіду, практик і стандартів та можливості спрямування їх на стабілізацію та розвиток функціонування системи кредитної кооперації в Україні.

ВИСНОВКИ

1. На основі узагальнення фахової економічної літератури було визначено, що інституційне середовище функціонування кредитних спілок – це сукупність законодавчо-нормативних і економічних правил та морально-етичних норм, які створюють умови для фінансово-господарської діяльності кредитних спілок. Зазначені елементи узагальнюють основні принципи соціально-економічної діяльності кредитних спілок на умовах дотримання зобов'язань перед державою, своїми членами та працівниками.

2. За ієрархічними рівнями управління інституційне середовище функціонування кредитних спілок було структуризоване на – зовнішнє або макросередовище (регламентація та контроль на державному рівні) та внутрішнє або мікросередовище (процеси організації роботи на рівні окремої кредитної спілки).

3. Вплив структурних елементів інституційного середовища на діяльність кредитних спілок було розкрито через виконання ними основних

функцій: регламентуючу, контрольну, організаційну, стимулюючу, захисну, інформаційно-просвітницьку та інтеграційну.

Подальші дослідження інституційного середовища функціонування кредитних спілок доцільно

проводити у рамках виявлення проблем у його розбудові на вітчизняному фінансовому ринку та можливостей застосування зарубіжного досвіду для стимулювання ефективного розвитку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Гайдай Т.В. Институция как инструмент институционального экономического анализа // Т.В. Гайдай // Экономическая теория. – 2006. - №2. – С. 53-64.
3. Инкашов О., Фролов Д. Эволюционная перспектива экономического институционализма // [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://new.volsu.ru/upload/medialibrary/0d6/inshakov.pdf>
4. Институциональная экономика: учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
5. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Деметьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – 372 с.
6. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. проф. З. Ватаманюка. – Львів: «Новий Світ-2000», 2005. – 648 с.
7. Історія економічних учень: підручник / Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко, А.М. Поручник та ін. / за ред. Л.Я. Корнійчук, Н.О. Татаренко. – К.: Вид-во КНЕУ, 1999. – 564 с.
8. Йохна М.А. Про деякі підходи до визначення інституцій // М.А. Йохна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – Випуск 31 – 1(117). – 126-131.
9. Канцуров О. Институционализм как теоретико-методологичні засади сучасних реформ // О. Канцуров // Економіка України. – 2011. - №5. – С. 15-22.
10. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. // [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http://royallib.ru/book/kapelyushnikov_r/ekonomicheskaya_teoriya_prav_sobstvennosti.html
11. Коваленко Ю.М. Сутність інституційного середовища фінансового сектору економіки // Ю.М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. - №1(23). – С. 92-97.
12. Ковальчук В., Сарай М. Джеймс Б'юкенен або полювання на Левіафана // Вісник ТНЕУ. – 2007. - №4. – С. 123-127.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. — 224 с.
14. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: Монографія / І.Г. Манцуров. – К.: НДЕУ, 2011. – 655 с.
15. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики \ Пер. С англ.. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М.: Фонд Экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
16. Програма економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // [Електронний ресурс]: - Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
17. Ткач А.А. Специфікація прав власності як базового економічного інституту інфраструктури ринку // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2004. - Вип. 75. – С. 229-235.
18. Турчина С.Г. Теоретичні підходи до аналізу зв'язку інституційного середовища з інноваційною діяльністю // С.Г. Турчина // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Суми, 2012. – Випуск 3 (51). – С. 114-117.
19. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала / О. Уильямсон // ЭКО. – 1993. – № 5. – С. 33–18.
20. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. - СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
21. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М., 2003. – 464 с.
22. Чубарь О.Г. Інститути та інституціональне середовище: теоретичні узагальнення засад економічного розвитку // О.Г. Чубарь // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2013. – Випуск 3 (40). – С. 98-104.
23. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экон. фак. МГУ: ТЕИС, 2002. – 593 с.
24. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. - 1993. - Вып. 2. - С. 53 - 68.
25. Alchian A.A. Specificity, speciallization, and coalitions. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1984, v. 140, N 1., pp.. 34-49.
26. Coase R. H. The problem of social costs. -- "Journal of Law and Economics", 1960, v. 3, N 1., pp.. 1-44.
27. Commons J. Institutional Economics / J. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol.21. – P. 648-657. - [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.efm.bris.ac.uk/het/commons/institutional.txt>
28. Furubotn E.G., Richter R. Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. – The University of Michigan Press. – 1998. – P. 2-6.
29. Hamilton W. Institution. Encyclopaedia of the Social Sciences. – New York, 1932. – v. VIII. – P. 84.
30. North D., Wallis J. Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1994. V. 150 (4). P. 609—624.
31. The economics of property rights. Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974. P. 169.

Одержано 04.03.2014 р.