

оцінки ефективності і фактичних комерційних, фінансових, екологічних результатів. Така робота ускладнюється тим, що на цьому етапі менеджера проекту і команди вже не існує, відповідальність за збір і аналіз необхідної інформації розпорозується між різними підрозділами і за відсутності необхідної координації і ресурсного забезпечення вона або зовсім не ведеться, або має досить поверхневий і формальний характер. Таким чином, замовник/інвестор не в змозі об'єктивно оцінити, чи виправдав проект їх очікування, чи були досягнуті заплановані під час обґрунтування показники і які уроки має винести компанія і всі залучені до проекту сторони на майбутнє. Тому пропонується після завершення безпосередньо проектної діяльності залишати за куратором (спонсором) проекту відповідальність за ведення такого аудиту і підбиття підсумків інвестиційного проекту у довгостроковій перспективі.

Бігунов-Новіков Л.Ю.,
аспірант,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима
Гетьмана», Україна

Bigunov-Novikov Leonid
Post graduate student
Kyiv national economic university
after Vadym Hetman, Ukraine

**ВИКОРИСТАННЯ НОВОЇ
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ
ДЛЯ АНАЛІЗУ
ТА УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ**

**APPLICATION OF NEW
INSTITUTIONAL ECONOMIC
THEORY IN FIRM ANALYSING
AND GOVERNANCE**

Обґрунтовано необхідність використання нової інституціональної економічної теорії для аналізу та управління фірмою. Проаналізовано основні течії нової економічної теорії.

Abstracts dedicated to new institutional economic theory and its application importance in firm analysing and governance. The main branches of new organization theory have been also analyzed

Нова організаційна теорія фірми включає в себе такі основні інституціональні течії: теорія трансакційних витрат, теорія прав власності та агентська теорія (або теорія контрактів).

Теорія трансакційних витрат вказує на домінуючу роль трансакційних витрат, тобто витрат користування певним інститутом

(у даному — випадку фірмою), у виникненні та ефективності його функціонування. З погляду трансакційної теорії фірма виникає як механізм мінімізації трансакційних витрат ведення господарської діяльності.

Теорія прав власності стверджує, що структура прав власності ресурси впливає на економічний вибір та, відповідно, економічні результати діяльності. Фірма буде ефективною настільки, наскільки ефективно розподілені права власності на ресурси в її управлінні.

Теорія контрактів ключовим елементом для аналізу відносин «принципал—агент» визнає асиметрію інформації. Асиметрія інформації породжує вірогідність опортуністичної поведінки з боку тої сторони, яка володіє більшою інформацією до чи після укладання контракту. Тому задача полягає в тому, щоб створити такий механізм контрактних відносин, який би нівелював негативні ефекти асиметричної інформації та опортунізму і максимізував загальну корисність принципала та агента.

Акценти аналізу нових інституціональних теорій різні, але їх інструментарій при поясненні природи фірми використовується спільно, оскільки базисно теорії відходять від неокласичних уявлень, признаючи наявність трансакційних витрат, обмежену раціональність, опортунізм економічних агентів та визначаючи фірму як набір контрактів (явних чи неявних) між індивідами, в рамках яких виконуються трансакції — базові одиниці аналізу неоінституціоналістів.

Для сучасного управління фірмою врахування напрацювань неоінституціональної теорії виглядає перспективно і таким, що стає об'єктивною вимогою сьогодення. Зокрема, в таких управлінських питаннях, як вертикальна інтеграція (питання ефективного розміру фірми), створенні ефективних систем мотивації, корпоративного управління, вибору контрактного механізму здійснення трансакцій (ринку, ієрархії, сіті) тощо.

Для надання теорії практичного значення важливим є поєднання її аналітичного апарату з однією з сучасних теорій стратегічного управління, яка вивчає конкурентні переваги фірми.

Зокрема, найперспективнішим видається ресурсний підхід в управління підприємством, що дасть змогу аналізувати трансакції в контексті економічних властивостей активів, які є предметом обміну (класифікація ресурсів за їх специфічністю, компліментарністю, матеріальні вони чи нематеріальні, права власності на активи тощо).

Таке поєднання концепцій також дозволить надати часто неформалізованому неінституціональному аналізу ознак кількісної визначеності та практичної наочності в прийнятті управлінських рішень.

Сучасна фірма може розглядатися управлінцями як певний симбіоз різних контрактних форм управління трансакціями (ринку, ієрархії, мережі), ключовими атрибутами яких є певні характеристики активів обміну.

Залежно від характеристик активів обміну фірма вибирає той чи той контрактний механізм управління трансакціями, керуючись логікою максимізації їх вартості та мінімізацію витрат їх здійснення.

Серед характеристик активів обміну найперспективнішим для аналізу в сучасному конкурентному середовищі видається розподіл активів на матеріальні та нематеріальні. Нематеріальні активи досить важко, а інколи неможливо передати за допомогою ринкового механізму і саме вони визначаються як такі, що необхідні для створення конкурентних переваг фірми, досягнення шумперських рент.

Нематеріальна природа активів породжує важкість їх ідентифікації та оцінки (особливо в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища), що створює додаткові труднощі здійснення контрактції через проблему адаптації.

Відсутність адекватних механізмів оцінки таких активів у рамках ринкового та ієрархічного механізму зумовлює появу нових структур управління — мережових бізнес-структур, які виникають як найефективніший контрактний механізм управління в ХХІ ст.

Література

1. *О. И. Уильямсон. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция.* — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
2. *Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной теории.* — СПб.: Издательский дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. — 702 с.
3. Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4, 386–405.