УДК 330.322

Орлова А. О.
викладач кафедри
фінансів і кредиту ХЕПУ

Основні види моделей поведінки партнерів у процесі функціонування інституту інвестування

Анотація

Представлені основні моделі функціонування інституту інвестування, розглянута методика формування довіри економічних агентів у процесі капіталовкладень.

Ключові слова: інститут інвестування, інституціональні моделі взаємовідносин інституту інвестування, економічний агент, формування довіри суб'єктів ринку.

Аннотация

Представлены основные модели функционирования института инвестирования, описывается методика формирования доверия экономических агентов в процессе капиталовложений.

Ключевые слова: институт инвестирования, инвестиционные модели взаимоотношений института инвестирования, экономический агент, формирование доверия субъектов рынка.

Annotation

In article are brought the main models of investing institute functioning, describing shaping of economic agents` trust in the investment process.

Keywords: institute of investing, investment models of mutual relations of institute of investing, economic agent, forming of trust of market subjects.

*Постановка проблеми. С*талий економічний розвиток підприємств України повинен ґрунтуватися на теоретичних і практичних доробках економічної науки. Пошук шляхів ефективного функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах згідно зі структурно-інноваційною моделлю соціально-економічних перетворень вимагає розроблення адекватних їм наукових засад. Це набуває безумовної важливості в сучасній ситуації, коли високі темпи зростання економіки багато в чому залежать від наявності не-

обхідних інвестиційних ресурсів у суб'єктів господарювання в промисловості. Процеси їх залучення і використання потребують переосмислення багатьох положень теорії та змін в практичних засобах і методах застосування. Теоретичне обґрунтування і позитивний досвід ведення бізнесу зарубіжними фірмами взагалі й інвестування, зокрема, не можна без змін використати в Україні через відмінності, що існують в умовах господарювання. Тому вітчизняні науковці повинні приділяти увагу постійному розвитку, удосконаленню, а також створенню нового методологічного підґрунтя, яке б, з одного боку, базувалась на досягненнях світової наукової думки, а з іншого – враховувало об'єктивні реалії економічних перетворень в Україні.

В сучасних умовах господарювання в Україні склався і успішно функціонує інститут інвестування, який відповідає всім ознакам інститутів як певних утворень, а саме: має розвинену законодавчу базу, що утворює сталі правила поведінки суб'єктів в процесі інвестиційної діяльності, достатню кількість зацікавлених осіб у її здійсненні, систему санкцій та заохочувань для її успішного функціонування. За своєю соціально-економічною природою інститут інвестування здійснює як економічний, так і соціальний вплив на взаємовідносини з іншими інститутами, на поведінку суб'єктів інвестиційної діяльності в процесі її реалізації, яку доцільно формалізувати за допомогою системи моделей, що описують найбільш типові взаємозв'язки між реальними і потенційними партнерами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова постановка і розробка окремих сторін досліджуваної проблеми знайшла своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних учених-економістів. Дослідженню проблем функціонування соціально-економічного інституту інвестування присвятили свої публікації такі вчені, як Беренс В., Бланк І.О., Гриньова В.М., Майорова Т.В., А.А. Пересада , Хавранек П.М., Хобта В.М. та інші. В своїх роботах вони глибоко дослідили особливості функціонування інститут інвестування, його сучасні ознаки, комунікаційні характеристики. Проте недостатньо глибоко розкриті види моделей взаємодії суб'єктів господарювання в контексті функціонування інституту інвестування, що вимагає продовження досліджень з цієї проблеми.

Формування мети статті (постановка завдання). З огляду на існуючі науково-практичні здобутки досліджень щодо функціонування інституту інвестування, метою статті є визначення вичерпного переліку моделей поведінки партнерів у процесі функціонування інституту інвестування в сучасних умовах розбудови економічних відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведені теоретично-практичні дослідження в означеному контексті дозволяють типізувати відповідні інституціональні моделі взаємовідносин інституту інвестування в межах інституціональної матриці соціальних інститутів у широкому розумінні на зовнішні, а в межах самого інституту інвестування з позицій суб'єктів інвестиційної діяльності – на внутрішні.

До зовнішніх інституціональних моделей інвестування відносять моделі дисонансу, ритуалізму, конформізму та інновацій.

У моделі "дисонансу" взаємин варто спиратися на раціоналізм і професіоналізм, оскільки вони дозволять згладити протиріччя, що виникають у партнерів; у моделі "ритуалізму" буде корисно скористатися послугами третіх осіб: референтів і експертів, що є традиційним прийомом взаємодії на інвестиційному ринку; у моделі "конформізму" певну раціональність в поведінку партнерів внесуть обґрунтовані обіцянки отримати високі доходи; моделі "інновацій" відповідають види поведінки щодо впровадження нових бізнес-ідей, вигідність інвестування в які зможуть оцінити компетентні експерти та професіонали інвестиційного ринку.

Внутрішні моделі поведінки партнерів, тобто суб'єктів інвестиційної діяльності, в межах інституту інвестування є наступними.

1. Звертання до раціоналізму з метою досягнення компромісу (раціонального компромісу).

2. Використання посередників-експертів як гарантів пошуку шляхів досягнення цілей інвестування і отримання професіональних знань (посередницького професіоналізму).

3. Рекомендації референтних груп з числа колишніх партнерів (партнерства).

4. Використання результатів чужого досвіду з метою запобігання конфліктів або помилок в процесі взаємодії (досвіду).

5. Обіцянка отримання переваг у короткостроковій перспективі на фоні загального дефіциту ресурсів (довіри).

6. Перспектива швидкого успіху в короткостроковому періоді взаємодії (впевненості).

Представлені внутрішні моделі поведінки можна поставити у відповідність зовнішнім моделям взаємодії соціальних інститутів в інституціональній матриці. Так, у моделі "дисонансу" взаємин варто скористатися моделями поведінки 1, 4, оскільки раціоналізм і професіоналізм дозволять нівелювати протиріччя, що виникають у партнерів; в моделі "ритуалізму" – буде корисною поведінка у відповідності з 2 і 3 моделями, оскільки використання знань третіх осіб: референтів і експертів є традиційним прийомом взаємодії на інвестиційному ринку; у моделі "конформізму" – певну раціональність в поведінку партнерів внесуть види поведінки – 1, 5, оскільки вони дають можливість сконцентрувати значні обсяги інвестиційних ресурсів за рахунок обіцянки отримати високі доходи; "інноваціям" – відповідають види моделей поведінки 2 і 6, оскільки нові бізнес-ідеї з точки зору вигідності зможуть оцінити тільки компетентні експерти, крім того, подібні ідеї з'являються раптово і пов'язані з високим ризиком, мінливістю ринкової кон'юнктури та значною прибутковістю.

Запропонована сукупність загальних моделей є складовою методології представлення інвестування як соціально-економічного інституту, оскільки види розроблених моделей стереотипів поведінки не тільки відповідають моделям взаємодії соціальних інститутів, а й охоплюють як коротко- так і довгостроковий період, різний рівень стереотипізації поведінки партнерів в процесі інвестування, якими можуть бути як окремі особи, так і групи осіб, що представляють різні групові інтереси.

Таким чином, партнера, економічного агента (у даному контексті – суб’єкта інвестиційної діяльності) варто розглядати не як чорну скриню, згідно з класичною економічною теорією, а як систему, що має внутрішню структуру інтересів, яка базується на потребах, що відповідає парадигмі нової інституціональної економічної теорії, поведінковій економіці. Розподіляючи потреби згідно з теорією мотивації на первинні і вторинні, тобто економічно й соціально спрямовані, раціональні й емоціональні, можливо стверджувати, що економічним агентам притаманна раціональна й ірраціональна поведінка, яка також є запорукою обмеженої раціональності. Але обмежену раціональність неможливо ототожнювати з обмеженою корисністю, яку економічні агенти прагнуть максимізу-

вати, незважаючи на існування обмежень щодо раціональності своєї поведінки. Соціально-економічний інститут інвестування є інструментом раціоналізації їх інтересів.

Довіра не виникає миттєво, тому для її формування підприємства повинні виробити загальні норми поведінки, культуру, когнітивні обмеження, адаптуватися щодо компетенцій інших, підтримувати баланс інтересів і можливостей. До тих пір, поки суб'єкти господарювання не досягнуть певного критичного рівня взаємної довіри, вони інвестуватимуть ресурси у створення контрактних обмежень, що зменшуватимуть ризик порушення договірних умов. Ці дії обмежують ефективне вкладання ресурсів у інвестиційні проекти, згідно з положенням економічної теорії про рідкість економічних ресурсів. За думкою А. Ляско, горизонтальна довіра між економічними агентами одного кластера значно менша, ніж вертикальна, що пояснюється дією конкурентних ринкових сил. У трансформаційному, швидкозмінному середовищі, що стало на постіндустріальний шлях розвитку, ймовірність зменшення трансакційних витрат на основі підвищення рівня довіри не є значною, оскільки між партнерами існують відмінності у рівнях компетенції, тобто явних і неявних знаннях. Тому в цих умовах у зв'язку з діалектичною природою довіри, імідж і репутація економічних агентів стають їх додатковим інвестиційним ресурсом і цінним активом, підтримуючим і виправдовуючим дії економічних агентів. У зв'язку з цим, інститути, що підтримують довіру, є відповідальними за зменшення трансакційних витрат бізнес-процесів взагалі й інвестування зокрема.

Інституціоналізація взаємовідносин в процесі капіталовкладень сприяє формуванню довіри, що ґрунтується на очікуванні надійності, яка проявляється в різних формах, втілюється в репутації і базується на інвестиційно привабливому іміджі суб'єкта господарювання, а також проявляється на різних рівнях: макро-, мезо- і мікро. Існує думка, що для економічної взаємодії довіра не є обов'язковим компонентом, її заміняють договори, контракти, як результат певного рівня узгодженості на короткостроковий період, що дозволяє учасникам, партнерам діяти спільно, цілеспрямовано і взаємоузгоджено. Але в цьому разі збільшуються трансакційні витрати на укладання таких договорів. В разі ж існування достатнього рівня довіри, взаємодія між партнерами відбувається з меншими трансакційними витратами, в коротший термін, отже більш ефек-

тивно. Тому подальший розвиток відносин суб'єктів в процесі інвестування багато в чому залежить від наявності або відсутності довіри один до одного. Якщо відносини між потенційними партнерами знаходяться на початковій стадії свого розвитку, в процесі інвестування можливо використовувати цілком конкретні прийоми формування довіри, що запропоновані Дж. Коулменом:

звернення до більшості як доказ правоти з наміром формування довіри. У відношенні до інвестиційної діяльності даний прийом передбачає заключення контрактів і пошук партнерів на ярмарках, аукціонах, торгах, біржах, що дозволяє в умовах росту конкуренції знижувати ціни на продукцію й послуги, утримуючи інвестиційні проекти в рамках кошторису витрат;

"завищення ставок", тобто прагнення продемонструвати як унікальність бізнес-пропозиції, що міститься в інвестиційному проекті, так і наслідків його реалізації. Цей прийом доцільно використовувати в інвестиційній діяльності на монопольних ринках інвестиційних ресурсів і ідей, коли ознака високої ціни відповідає високій якості предмету контракту, що також відповідає дії ефекту Веблена;

"спалювання мостів" – коли економічні агенти ризикують в процесі прийняття рішення, що відповідає інноваційній моделі поведінки. В інвестуванні даний прийом можуть використовувати венчурні фірми, фінансуючи інноваційні проекти, що характеризуються невизначеністю результату.

Наведений перелік прийомів формування довіри не є вичерпним, оскільки вони припускають чітке дотримання умов контракту. Однак у трансформаційному середовищі складно окреслити всі можливі зміни факторів зовнішнього середовища, тому партнери в процесі інвестування змушені шукати й застосовувати нові прийоми формування довіри. Оскільки для цього необхідно мати достатньо часу, в швидко мінливих трансформаційних умовах потенційним партнерам доцільно більше уваги приділяти формуванню й забезпеченню інвестиційно привабливого іміджу у короткостроковому періоді, як запоруки довіри і, відповідно, репутації надійного бізнес-партнера в процесі капіталовкладень у довгостроковому. Тобто довірчі відносини в інвестиційній діяльності повинні ґрунтуватися на розумінні, визнанні професіоналізму в комерційному, фінансовому, управлінському аспектах, який поступово забезпечить привабливий імідж і позитивну репутацію надійного і потен-

ційно прибуткового партнера.

Варто визнати, що саме довіра є однією з основних складових одержання максимально можливого прибутку учасників інвестування. Для того, щоб підвищити її рівень, варто надавати додаткову інформацію про передбачуваний рівень ризику, можливі соціально-екологічні наслідки процесу інвестування, будуючи інформаційну взаємодію суб'єкта господарювання із зовнішнім середовищем на двосторонній симетричній інформаційній моделі засобами PR-політики, реклами й індивідуальної роботи з пріоритетними потенційними інвесторами або органами влади й управління з метою формування й підтримки інвестиційно привабливого іміджу та просування певних інвестиційних проектів, які вимагають залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів, або підтримки з боку органів управління і місцевого самоврядування. Важливо відмітити, що асиметрична інформація є передумовою опортуністичної поведінки суб'єктів зовнішнього середовища до підприємства або іншого суб'єкту, що створюватиме додаткові труднощі в процесі капіталовкладень. Довіра зменшує опортунізм і, в свою чергу, повинна будуватися на іміджі, який є головною умовою її формування. Але згідно з діалектичною природою, довіра має і негативні наслідки, що в процесі інвестування можуть полягати у відмові від вигідних, але нетрадиційних, ризикованих контрактів або проектів. Це зменшує варіабельність, мінливість поведінки економічних агентів і виступає консервативним фактором розвитку як окремого суб'єкту, так і інституту інвестування взагалі.

Інвестиційна активність характеризує зрілість соціально-економічних змін і формується під впливом певних зовнішніх і внутрішніх чинників. До зовнішніх чинників відносяться наслідки дії інші соціальні (у широкому розумінні) інститутів, до внутрішніх чинників – такі гетерогенні складові, як гнучкість організаційних структур, їх відповідність обраному стратегічному набору альтернатив розвитку, сприйнятливість до інноваційної діяльності, інвестиційна привабливість, що залежить від наявного ресурсного потенціалу суб'єкту господарювання. Щодо підприємства, його інвестиційна активність підвищується при сприятливому соціально-економічному кліматі, дієвій організації іміджевої політики, орієнтованої на формування або збереження його репутації, що позитивно вплине на професійну активність як працівників самого об'єкту господарювання, так і бізнес-оточення.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки. Розбудова економіки України згідно із світовими тенденціями розвитку соціально-економічних відносин у провідних ринкових країнах вимагає прискорення впровадження інновацій у виробництво, застосування гнучких організаційних форм і структур управління, ефективного використання економічних ресурсів, створення активних реальних і віртуальних комунікацій між економічними агентами ринку, побудови дієвих організаційно-культурних взаємовідносин. Всі ці заходи дозволять активізувати відтворювальні процеси промислових підприємств, які є одним з основних джерел збільшення валового внутрішнього продукту країни, гарантом зростання добробуту населення, підвищення якості життя. Для того, щоб забезпечити сталість розвитку підприємств, необхідно виважено інтенсифікувати їх інвестиційну діяльність, синхронізуючи її з потребами ринку і можливостями самих суб'єктів господарювання та базуючи на обґрунтованому теоретичному, методологічному і методичному забезпеченні. Його розроблення, подальший розвиток і вдосконалення згідно з умовами і особливостями сьогодення є важливою проблемою, вирішення якої має важливе наукове значення, а також практичну цінність і нагальність. Саме ці обставини зумовлюють актуальність теми дослідження. В останні роки тематика інвестиційних проблем набула значного поширення в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених. Але незважаючи на ці обставини, широке коло теоретичних і прикладних проблем залишається нерозв'язаним, до них належать: уточнення теоретичного підґрунтя взаємодії суб'єктів ринку в процесі інвестиційної діяльності, перегляд його сутності і переваг впровадження як для самого підприємства, так і для партнерів, конкурентів, споживачів, органів місцевого самоврядування, регіонального управління і всієї територіальної громади.

Можна констатувати, що в сучасних умовах інвестиційна діяльність є соціально-економічним інститутом, що обумовлюється об'єктивною сутністю інвестування як економічного процесу і суб'єктивним впливом учасників на його перебіг за допомогою системи їхніх поглядів, переконань, уявлень, очікувань, стереотипів мислення, тобто моделей взаємодії. Основні моделі функціонування інституту інвестування доцільно представити як систему зовнішніх (з іншими соціальними інститутами): дисонансу, ритуалізму, конформізму та інновацій; і внутрішніх (між суб'єктами

підприємництва в межах інституту інвестування): раціонального компромісу, посередницького професіоналізму, партнерства, досвіду, довіри, впевненості. Внутрішні і зовнішні моделі є взаємозалежними і взаємовідповідними. Інституціоналізація взаємовідносин в процесі капіталовкладень сприяє формуванню довіри, що ґрунтується на очікуванні надійності, яка проявляється в різних формах, втілюється в репутації і базується на інвестиційно привабливому іміджі суб'єкта господарювання, а також проявляється на різних таксономічних рівнях: макро-, мезо- і мікро. Довіра обумовлюється потребою економічних агентів вступати в процес взаємодії з метою отримання вигоди, тобто максимізації своєї загальної корисності і ґрунтується на їх семантичній та інвестиційній активності. Викладені пропозиції є підґрунтям для формування детальних процедур взаємодії партнерів в процесі функціонування інституту інвестування у відповідності з виділеними моделями взаємодії.

Література

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала. – К.: Ника-центр, Эльга, 2000. – 652 с.

2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: – К.: Ника-центр, Эльга, 2001. – 448 с.

3. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций / Пер. с англ., перераб. и дополн. изд. – М.: АОЗТ "Интерэксперт", "ИНФРА-М", 1995. – 528 с.

4. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. Монографія / За заг. ред. Гриньової В. М. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с.

5. Лисица Н.М., Ястремская Е.Н. Основы построения социального института инвестиционной деятельности // Социальная экономика. – 2002. – №3 – 4. – С. 22 – 26.

6. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С.42 – 58.

7. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.

8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.:"ТОВ Лібра", 2002. – 320 с.

9. Хобта В.М. Управління інвестиціями. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – 394 с.

10. Coleman James. The consequences of individual choice // Wallace A. Ruth, Wolf Alison. Contemporary Sociological Theory. – New Jersey: Prentice Hall, 1996. – p. 305-323.