

паралельного легітимного механізму публічного контролю властних органів держави, легітимність яких частіше всього зирядється на популізм і демагогії і котріє нуждаються в моральній санкції со сторони нації.

Література

1. Кризис власти. /Новое поколение. – Алматы. – № 5 (139). –1996. – С.3-4.
2. Исаев К. Итоги четырех лет и перспективы/Res publika.1994. Бишкек №5.
3. Международный обзор. – М.: 1993, № 1. 12. 11..94.
4. Демократия 1990-х. З.Бжезинский. Великое преобразование. /USIA/R.P.O Viena/ с.25-32
5. Дж. Стиглиц. Куда ведут реформы? (К десятилетию начала переходных процессов). /Вопросы экономики. – № 7.
6. Панарин. А.С. Философия политики. – М.: 1996, с. 305.

7. Соловьев Э.Ю. Личность и право. //Воп-росы философии. – 1989. – С. 80.
8. Панарин А.С. Роль России...//Вестник РАН. – 1996. – №9. –С. 768-795
9. Панарин А.С. Джентельмены удачи в океане невзгод. /Свободная мысль. №4. 1995. С. 16-28.
10. Шаповалов В.Ф. Либерализм государство и универсиализм культуры//Социс. № 8 1995. -С. 17-16.
11. В поисках «субъекта развития». Независимая газета. // М. 09.10..97. – С. 3-5.
12. Современная западная философия. – М.: Политиздат, 1991, с. 104.
13. Ханнингтон С. Неуправляемость демократии? //Демократия 1990-х./ ИВ1А R.P.O. Vienna. - С.22.
14. Локк Дж. Сочинения в 3-х томах. – М.: 1988, Т.3. – С.53.

Статья поступила в редакцию 20.01.2006

**Р.Ф. ПУСТОВИЙТ, к.пед.н., доцент,
Черкаський банківський інститут УАБС НБУ**

ПРИВАТИЗАЦІЯ ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА УМОВА СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У найзагальніших рисах приватизаційний процес можна визначити як передачу урядових функцій щодо власності приватному сектору. Безсумнівними перевагами приватизації є такі, як: удосконалення управління підприємствами, запровадження в економіці конкурентних засад, зниження витрат (у тому числі й трансакційних), покращення якості надання послуг споживачу тощо. Отже, ретельно опрацьований процес приватизації та інші приватизаційні урядові ініціативи повинні сприяти розвитку ринків. Вище зазначену наукову точку зору спостерігаємо у працях таких економістів, з далекого та близького зарубіжжя, як Р. Коуза[1], В. Вільямсона[2], Д. Норта[3], В. Андресфа[4], Е. де Сото[19], А. Ослунда[5], Р. Нуреева[6], А.Олейника[15], та наших вітчизняних вчених – А. Пасхавера, В. Лагутіна [7].

Взагалі формування адекватної системи відносин власності є однією із фун-

даментальних задач влади, коли права людини і права власності розглядаються як два основні об'єкти, для захисту яких створюється уряд [8, с. 24]. Стосовно нинішнього цивілізаційного етапу мова повинна йти про гарантії прав приватної власності, що безпосередньо пов'язано з забезпеченням інституціональних умов для розвитку підприємництва [9, с. 16]. Такий висновок підтверджується оцінкою Р. Коуза, який побачив у розвалі економік колишнього СРСР ще одне визнання правильності своєї теорії у сенсі створення необхідних інститутів прав власності [10, с. 73]. Адаже згідно з теоремою Коуза вихідний розподіл прав власності є несуттєвим з точки зору економічної ефективності, якщо ці права чітко специфіковані і ними можна обмінюватися на досконало конкурентних ринках. Тобто, коли законодавство чітко

© Р.Ф. Пустовійт 2006

визначає права власності, а контрактні зобов'язання підпадають під об'єктивний юридичний контроль, тоді економічні агенти досягають максимальної ефективності в господарській діяльності. У протилежному випадку маємо надмірні трансакційні витрати та такі схеми прав власності, які є несумісними зі сталим економічним зростанням. Прикладом цього є ситуація періоду "перебудови", коли коригування прав власності могло б сприяти суттєвим позитивним наслідкам, але ніякі логічні зміни не відбулися. Пояснення цього парадокса знаходимо в моделі "принципал – агент", де зміна у правах власності передбачає й децентралізацію політичної і економічної влади [11], яку не могла допустити правляча еліта країни. Таким чином, приватна ініціатива опинилася між антагоністичними протиріччями адміністративно-командної держави та ринку і саме приватизація пропонувала вихід з цієї фундаментальної кризи.

Метою даної статті є дослідження особливостей та наслідків приватизаційного процесу в Україні з урахуванням висновків прав власності та пояснення особливостей формування інституційного середовища у перехідний період.

Досвід приватизаційних процесів засвідчив, що спосіб їхнього здійснення є надзвичайно важливим для досягнення успішного результату у становленні підприємництва та започаткування ринкових засад. Ключовим фактором трансформації власності виступає прозорість цього процесу, завоювання довіри населення, створення широкого кола власників та реалізація відповідної реформи у сфері регулювання прав власності. Тому уряди у трансформаційних економіках, перш за все, повинні запропонувати ефективну правову систему, яка б чітко визначала права власності, їхній захист, технологію присвоєння-відчуження без надмірних трансакційних витрат. На перший погляд, це дозволить й одночасно здійснити ефективні приватизаційні схеми, що буцімто збільшить агрегований суспільний добробут. Хоча подібна точка зору викликає серйозні сумніви [12, с. 114, 115].

Взагалі у рамках позитивної економічної теорії практично неможливо оцінити вплив змін прав власності на суспільний добробут, тому що він залежить від релевантного характеру індивідуальних функцій корисності, які математично виміряти дуже складно. Але у будь-якому випадку, коли трансакційні витрати у реальній економіці є позитивними, процес приватизації зовсім необов'язково приводить до найефективнішого використання ресурсів. Це залежить від інституціональної конфігурації соціально-економічної і правової систем [13, 14]. Реальність свідчить, що трансформація загальнодержавної власності у приватну потребує, перш за все, відповідного юридично-контракційного супроводження, яке б мінімізувало можливість підприємців – майбутніх власників активів щодо опортуністичної поведінки, перенесення власних трансакційних витрат на інших та запровадження бар'єрів для входження бажаючих у приватизаційний ринок.

У приватизаційній програмі уряду будь-якої країни із трансформаційною економікою апіорі передбачається реалізація низки цілей: системні зміни у правах власності; перехід від державної власності до приватної (акціонерної); максимальна реалізація принципу соціальної справедливості; розподіл національного багатства серед населення країни якомога рівніше; збільшення дохідної частини бюджету, що дозволить фінансувати як соціальні програми, так і спрямувати кошти на інвестування стратегічних підприємств і пріоритетних галузей; започаткування та розвиток конкурентних засад в економіці. Останню мету можна визначити як ключову у створенні підприємницького інституціонального середовища, що сприяє руйнації попередньої адміністративно-командної системи господарювання, дозволяє переглянути делегування повноважень між підприємцями та наглядово-бюрократичними структурами і мінімізувати трансакційні витрати.

Слід зазначити, що вихідні умови приватизаційного процесу у різних трансформаційних країнах були різними. В Ра-

дьянському Союзі директорський корпус після запровадження Закону про державне підприємство став їхнім фактичним квазі-власником, в Чехословаччині, Румунії і Болгарії реальними власниками залишалися держава і галузеві підприємства, в Польщі і Угорщині – робітничі ради. Але при цьому в кожній з перерахованих країн були відсутні ринки активів та інститути і інституції з продажу власності, хоча суспільні настрої в цілому ототожнювались з реформаторськими ідеями щодо необхідності приватизації, яка б зуміла істотно трансформувати економічну роль держави та відділити політичні ідеї комунізму від власності.

Але, незважаючи на майже однако-ву ідеологію приватизації, уряди країн постсоціалістичного регіону по-різному розв'язали проблему досягнення ефективно-ї рівноваги в умовах різновекторних претензій на власність. Дійсно, легітимний приватизаційний процес, коли власність була передана в руки найефективнішого власника, відбувся в тих країнах, де державний апарат спромігся гарантувати надійний захист державних активів доти, доки не була створена відповідна вихідна правова база приватизаційних схем, які були прозоро винесені на широкий загаль. Як приклад можуть служити Угорщина, Польща, Естонія, де влада запобігла пострадянського безладу із власністю і фактами її розкрадання.

На жаль, не тільки в Україні, але й в інших пострадянських країнах практичні кроки із здійснення приватизаційних реформ часто-густо випереджали створення відповідного законодавства та інституціонального середовища. Як наслідок, виникла тенденція до так званої "стихійної приватизації" [4, с. 134], коли в умовах інституціонального вакууму владно-бюрократичні структури здійснювали передачу загальнонаціональних активів в інтересах вузького кола зацікавлених осіб. Більше цього, оскільки реальне здійснення повноважень з роздержавлення доручалося адміністративно-бюрократичним інститутам, які одночасно де-факто були й економічними (підприємницькими) агентами, маю-

чими приватні інтереси, що в основному не співпадали з інтересами більшості населення, то загальнодержавні права власності відчужувалися саме на користь перших, а з урахуванням інституціональної специфіки країн СНД – на користь кримінально-бюрократичних угруповань. За таких обставин приватизацію треба розуміти як використання службового становища для привласнення активів в особистих цілях, яке не зумовлене системою існуючих формальних правил. Власне, саме приватизаційне законодавство створювалося *ex post*: у ньому вирішувалася не стільки проблема встановлення рамок інститутів власності, скільки уточнення повноважень учасників приватизаційного процесу та запровадження коригуючих норм, які підтверджували право власності на нелегітимне заволодіння майном.

У підсумку структура приватної власності, що сформувалася в країнах СНД (перш за все – в Україні і Росії), не тільки не відповідала критеріям економічної ефективності, але й створила передумови для загострення соціально-економічних проблем. При цьому виник парадокс, коли директивне та детальне планування щорічних приватизаційних програм застосовувалося як метод створення конкурентного ринку прав власності на виробничі активи. Це призвело до симбіозу ринку (мета) та плану (засіб)[15, с. 84]. За таких умов необхідно було здійснити відповідні інституціональні заходи щодо створення ефективних корпоративних структур та контролю над діяльністю менеджерів акціонерних товариств з боку зовнішніх власників. Але внаслідок масової приватизації у більшості корпорацій склалася недостатньо ефективна корпоративна структура, коли відсутність дієвого контролю з боку акціонерів і фондового ринку створила передумови для опортуністичної поведінки менеджерів, тобто максимізації власних прибутків на шкоду акціонерам.

В Україні та інших пострадянських країнах не було створено інституціональних умов для швидкої та масової появи нових приватних підприємств. Тому замість нового приватного сектора з'явилися при-

ватні приватизовані підприємства. Але приватизація сама по собі не створила ані системи приватного права, ані приватного сектора економіки [16, с. 114]. Взагалі трансформаційні реформи в зазначених країнах не передбачали цілеспрямованих заходів з формування надійних інститутів швидкого розвитку підприємництва, а саме: створення необхідної правової інфраструктури, неупередженого судочинства, надійного захисту прав власності та контрактного права.

Варто зазначити, що проблема "придатності" ("адекватності") інституціонального правила у значенні його ефективності та (або) справедливості є досить складною та дискусійною [17, с. 20]. Але враховуючи спонтанність приватизації на пострадянському економічному просторі, акцентуємо увагу на таких закономірностях інституціональної динаміки приватизаційних правил:

- можуть призвести до непередбачених негативних наслідків, що переважають вигоди, яких очікують;
- можуть стати причиною поступового нарощування напруження або суперечностей в тій конфігурації середовища, до якої їх запроваджено, що в остаточному підсумку мінімізує або навіть ліквідує очікуваний ефект;
- можуть стати такими, що протидіють очікуваному ефекту, якщо ситуація змінюється, хоча на початку позитивно впливали на загальну ситуацію.

Інституціональні правила у приватизаційному процесі набувають законної сили у різний спосіб, а їхня інтерпретація часто-густо призводить до конфліктів, які обумовлюються, перш за все, особистими корисливими інтересами. Тому навіть в умовах задекларованих державою цілей зі створення ефективної приватної власності фундаментом існування приватизаційної системи є суперечлива угода з приводу визначення та функціонування формальних норм щодо активів, коли вищезазначені цілі відходять на другий план. Звідси з огляду на інституціональну теорію головне завдання приватизації можна визначити як реорганізацію підприємств колишньої ад-

міністративно-командної економіки шляхом спочатку їхньої дезінтеграції по вертикалі і горизонталі та наступної інтеграції на конкурентних засадах, що б мінімізувало сукупні трансакційні витрати [4, с. 126] і створило відповідні інституціональні умови для розвитку підприємництва.

За даними Державного комітету статистики, з 1992 р. форму власності в Україні змінили майже 30,5 тис. підприємств, тобто був здійснений повномасштабний процес приватизації. Нині недержавний сектор переважає в усіх сферах економічної діяльності: від 40 до 60% у виробництві електроенергії до 98 – 99% в хімічній і легкій промисловостях [18, с. 12]. Тобто можна констатувати позитивні аспекти вітчизняної приватизації з огляду на: стимулювання розвитку недержавного сектора економіки і формування підприємницького прошарку приватних власників, що зацікавлені в ефективному використанні активів в умовах ринку; оптимізацію організаційних та управлінських структур на приватизованих підприємствах; створення певного інституціонального середовища, що ґрунтується на конкурентних засадах.

З другого боку, вітчизняні програми ґрунтувалися на хибній логіці політичної мети прискореної приватизації будь-якою ціною та без попереднього створення відповідного інституціонального середовища. Така позиція влади не дозволила сформулювати оптимальні інституціональні межі між фірмами (підприємцями), домогосподарствами та державою, проводити керовану і усвідомлену політику і призвела до серйозних негативних приватизаційних наслідків. Акцентуємо увагу на таких:

1. Не досягнута мета щодо створення масового реального власника і на цьому підґрунті ініціювання масштабної активізації підприємницького потенціалу населення. Більшість з 19 млн громадян України стали акціонерами лише формально і не оформлювали право власності на акції, а майже 7,8 млн громадян взагалі відмовилися від сертифікатної приватизації.

2. Не створений вагомий прошарок малого і середнього підприємництва, що є фундаментом культури приватної власнос-

ті та громадянського демократичного суспільства. На початок 2003 р. частка продукції малих підприємств у сукупному обсязі вітчизняного виробника дорівнювала 7,3%, тоді як в розвинених країнах – 50-60%.

3. Кошти від продажу державного майна суттєво не вплинули на інвестиційні перспективи та макроекономічні і бюджетні процеси. Винятком став лише 2004 р., коли на вересень сума від приватизації становила 8,2 млрд грн, хоча за попередні три роки – лише 7 млрд грн. Експерти пояснюють цей феномен низкою причин, а саме: конкурентною боротьбою між фінансово-промисловими групами за остаточне формування замкнутих виробничих циклів та закріплення контролю над галузевими ринками; формуванням бізнес-інтересу українських олігархів стосовно вітчизняних ринків, що ініціювало процес поступового повернення коштів з-за кордону; політичною ситуацією в країні напередодні виборів.

При цьому варто зазначити, що лише у 1998 р., тобто через шість років після початку приватизації, керівництву Фонду державного майна було висунуто планові вимоги щодо надходження коштів у бюджет (за планом – 1 млрд грн, реально отримано – 360,8 млн грн) і аж у 2000 р. продаж державної власності здійснювався тільки за гроші, а не за "паперові квазікошти". В цілому за період з 1992 по 2003 рр. бюджет України отримав лише 6 млрд грн (приблизно 1 млрд дол) за майже половину національного багатства України.

4. Приватизація супроводжувалася численними недоліками економічного, нормативно-правового, судового та інформаційного характеру, що призвело до здійснення приватизаційного процесу тіншовими та кримінальними методами. Доведено, що умови, які дозволили започаткувати діяльність олігархічних груп, під якими розуміємо консолідацію владних державних та регіональних структур з приватним і кримінальним капіталом, одночасно дозволили їм заволодіти державною власністю. Звідси від позалегалічних відносин "держава – бізнес" виграли корумповані чиновники, що призвело до гальмування

ділової активності та є однією з основних причин низької інвестиційної привабливості України.

Таким чином, в результаті приватизації в Україні підприємництво і власність стали залежними від державних структур та посадових осіб і врешті-решт не відбулося відокремлення бізнесу від влади.

До цього додамо й те, що об'єктивно існує конфлікт приватних і суспільних інтересів, який часто-густо використовують зацікавлені особи у корисливих цілях. Тому в конституційно-правовому розумінні здійснення приватизації та розв'язання постприватизаційних проблем держава повинна дуже обережно ставитися до конфліктів майнових інтересів, що постійно знаходяться на межі приватних і суспільних. Тому головним завданням влади під час здійснення політики приватизації та постприватизації є знаходження потрібного балансу між приватним і суспільним, який необхідно розглядати через призму суспільної користі.

Для того щоб мінімізувати окреслений потенційний конфлікт, потрібно однозначно визначити "пучок правоможностей" щодо приватної і акціонерної власності. Це дозволить запобігти негативним проявам під час трансформаційних процесів та зміни власників активів. Розв'язання цього завдання, що дозволить вітчизняним підприємцям і акціонерам максимально мобілізувати ресурсний і інтелектуальний потенціал, на думку експертів Центру Разумкова, потребує такого:

- вирішення проблеми неузгодженості Цивільного і Господарського Кодексів;
- прийняття закону, який би провадив регулювання державної реєстрації прав власності;
- прийняття нової редакції Законів України "Про власність" та "Про акціонерні товариства". У другому слід чітко визначити поняття "закритого акціонерного товариства" та правила торгівлі акціями на фондовому ринку;
- забезпечення якісно вищих стандартів прозорості у діяльності акціонерних товариств.

Отже, у післяприватизаційний період розвиток корпоративних відносин разом із створенням цивілізованого фондового ринку стає все більш актуальним питанням реформування підприємницького інституціонального середовища. Це пов'язано з тим, що у більшості акціонерні товариства поки що не виконують головного завдання з залучення внутрішнього і зовнішнього капіталів. До того ж більшість міноритарних акціонерів не можуть реалізувати власні права у повному обсязі. Така ситуація пояснюється незадовільною сформованістю структури акціонерної власності та відставанням чинного законодавства від реальних господарських процесів. Результати дослідження Української асоціації інвестиційного бізнесу (лютий 2002 р.) засвідчили, що першочергової уваги на законодавчому рівні потребують такі проблеми корпоративного управління: удосконалення процедури прийняття рішень на загальних зборах, придбання великих (контрольних) пакетів акцій, розкриття інформації про діяльність ВАТ та власників значних пакетів акцій, розширення прав спостережних рад, необхідність консолідації акцій. Зрештою розв'язання перерахованих проблем сприятиме "прозорості" корпоративного ринку, тому що для будь-якого інвестора мати справу з "непрозорими" компаніями – взяти на себе додатковий ризик. Наприклад, у разі банкрутства акціонерного товариства у принципі неможливо знайти його конкретного власника, що буде нести майнову відповідальність, яка передбачена законодавством.

Реальні власники АТ майже ніколи офіційно не реєструють на себе контрольний пакет акцій. Подібна практика не дозволяє визначити як міноритарним акціонерам, так і відповідним державним структурам, що здійснюють контрольню-наглядову діяльність у корпоративній сфері, усіх афілійованих осіб, які реально господарюють в акціонерних товариствах. "Непрозорість" економічних відносин в АТ впливає на ефективність їхньої господарської діяльності, яка у значних масштабах перебуває у тіньовому секторі.

Відповідно до висновків Е. де Сото,

на Заході в результаті фіксації відносин приватної власності та зміни прав і обов'язків, які пов'язані з володінням нерухомістю, у свій час визначалися економічні суб'єкти як носії прав і обов'язків. Внаслідок такої трансформації практично зникла анонімність у володінні активами та суттєво зросла особиста відповідальність. За таких обставин нескладно виявити, наприклад, тих, хто не сплачує податок на нерухомість, і звідси накласти штраф або вилучити майно. Тобто владні структури порівняно легко отримують інформацію про права власності та невиконання майнових угод. Врешті-решт це санкціонувало формування стандартного ринку активів, що дозволило суттєво знизити трансакційні витрати на організацію їхнього обігу та використання [19].

Отже, головна проблема корпоративного ринку з точки зору інституціональної теорії полягає у тому, як створити порівняно недорогий механізм, що забезпечить виконання правил і умов приватизаційно-корпоративного контракту, а також створить адекватні стимули розкриття потенціалу акціонерного капіталу. Враховуючи те, що функціонування підприємницьких агентів у корпоративному інституціональному середовищі підпадає під модель неповних контрактів, виникає можливість запропонувати таку конфігурацію набору правил, яка дозволить розв'язати проблеми координації дій економічних суб'єктів у випадках виникнення непередбачуваних та конфліктних обставин. Дані правила повинні включати такі компоненти, як: схеми стимулювання та примусу з урахуванням витрат учасників контракту у створенні рентного потоку; верифікації; процедури розв'язання суперечок у випадках неоднозначної інтерпретації конкретної ситуації учасниками корпоративного процесу [20, с. 93].

Виходячи із запропонованого, можна вказати на такі найважливіші аспекти відносин типу "принципал-агент" на корпоративному післяприватизаційному ринку:

- для розробки ефективного контролю необхідною і достатньою умовою єх

ante є визначення стимулів для корпоративних відносин;

- визначення та ініціювання стимулів для економічних агентів означає обумовлення найважливіших складових контракту, зокрема таких, що забезпечують його виконання після підписання (наприклад трансакції купівлі–продажу акцій);

- визначення та ініціювання стимулів є досконалим у тому сенсі, що враховує вірогідність виникнення тих чи інших подій та ґрунтується на максимізації цільових функцій учасників корпоративного процесу;

- прогнозування результатів відносин на корпоративному ринку допомагає передбачити вірогідні оцінки відносин учасників контракту.

Таким чином, можна констатувати, що з точки зору швидкості здійснення приватизаційного процесу в Україні і колишніх республіках СРСР маємо відносний успіх, що обумовлений не стільки мотивами державної політики, скільки спадщиною неформальних інститутів та напівлегальних зв'язків, які залишилися ще за часів адміністративно-командної економіки. З урахуванням цього висновку виникає можливість пояснення феномена "реформи зверху", коли процес приватизації здійснювався відповідно до щорічних програм уряду. Також цьому сприяла наявність за часів Радянського Союзу великих народногосподарських комплексів та диверсифікованих промислових підприємств, які об'єктивно потребували інституціональних перетворень з огляду на специфікацію відносин власності разом з необхідністю акціонування. Разом з цим, дотепер залишаються проблематичними питання: чи здійснювався процес перерозподілу правомочностей на користь найефективніших власників? чи стали масово громадяни України і країн СНД, так само як і представники малого і середнього бізнесу, власниками колишніх загальнодержавних активів? чи функціонує в економіці нашої держави повноцінний, ефективний і конкурентоспроможний фондовий ринок? Варто визначити, що приватизація дуже часто здійснювалася за тіншовими, а інколи й за криміналь-

ними схемами. Такий стан справ не дозволив започаткувати цивілізовані формальні інститути на приватизаційному і фондовому ринках, а звідси дійсно конкурентні засади в підприємницькому інституціональному середовищі. З іншого боку, висунення владою на широкий загал дискусії про можливість реприватизації в Україні загрожує загальній економіко-інституціональній стабільності.

Література

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 90-107.
2. Williamson O. Transaction Cost Economics Meets Posnerian Law and Economics // Transaction Cost Economics. Volume I. Theory and Concepts. – Hants: Edward Elgar Publishing, 1995. – P. 671 - 690.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
4. Андреев В. Постсоветская приватизация в свете теоремы Коуза (трансакционные издержки и управленческие затраты) // Вопросы экономики. – 2003. – № 12. – С. 126-136.
5. Ослунд А. Строительство капитализма: рыночная трансформация стран бывшего советского блока / Пер. с англ. – М.: Логос, 2003. – 720 с.
6. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 126-145.
7. Лагутін В.Д. Людина і економіка: соціо-економіка. – К.: Просвіта, 1996. – 336 с.
8. Дорн Д. Нормы права и свобода в новых демократических государствах: концепция Джеймса Мэдисона // Вопросы экономики. – 2003. – № 6. – С. 22-37.
9. Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 4-25.
10. Див.: Довбенко М. Рональд Гаррі Коуз // Економіка України. – 2000. – № 12. – С. 71-73.
11. Дементьев В. Экономика как система власти / Министерство образования и науки Украины. Донецкий национальный технический университет. – Донецк: Изд-во "Каштан", 2003. – 404 с.
12. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

13. Dixit A. The Making of Economic Policy: A Transaction-Costs Politics Perspective. – Massachusetts: The Mit Press, 1996. – 192 p.

14. Meyer Klaus E. Institutions Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe // Journal of international Business. – 2001. – 2-nd Quarter, Vol. 32, Issue 2–. P. 357-368.

15. Олейник А. “Институциональные ловушки” постприватизационного периода в России // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С.79-94.

16. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. – 2001. – № 2. – С. 108-124.

17. Шаванс Б. Типы и уровни правил в ор-

ганизациях, институтах и системах // Вопросы экономики. –2003. –№ 6. –С.4-21.

18. Барановский А., Сиденко В. Проблемы собственности и легализации капиталов и доходов в Украине // Зеркало недели. – 2004. – № 18-19. – С. 12.

19. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2004. – 272 с.

20. Шаститко А. Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 80-99.

Статья поступила в редакцию 03.01.2006

В.А. СУМИН, к.э.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

СТРУКТУРА И СРЕДСТВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ПЕРСОНАЛА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время не существует общепринятого определения системы. Л.Берталанфи определил систему как комплекс элементов, находящихся во взаимодействии. Систему определяют как совокупность взаимодействующих элементов, составляющих целостное образование, имеющую новые свойства, отсутствующие у её элементов [1,с.25]. Второе определение дополняет первое, в нём обозначено появление у системы новых свойств, которые не являются простой суммой свойств множества элементов системы. Более полное поведенческое понимание системы приводит С.Клини как множества (элементов, частей – авт.), для которых определены некоторые отношения. Поведенческого понимания системы придерживаются У.Эшби, У.Черчмен, Р.Акоф, Л.Арноф, В.Афанасьев[3], А.Омаров[4], С.Попов[20], В.Розин[12] и др. [2,3,4,5]. Поведенческое понимание системы представляется как возможность широкого конструирования в предположении её способности давать определённую оценку результатам конструирования. При этом множество (элементов) образует систему в том случае, когда на нём реализуется заранее данное отношение с фиксированными свойствами.

Кибернетика рассматривает общность и сложность отношений (взаимосвязей) процессов и явлений исследуемых объектов как систему, используя понятия цель, самоорганизация, гомеостаз или свойство системы сохранять в процессе взаимодействия (со средой) значения существенных переменных в некоторых заданных пределах [2,с.80,191]. Кибернетические системы рассматриваются как системы управления, процессы управления – как процессы переработки информации и коммуникации – как средства их обеспечения. Управление является функцией системы, ориентированной на сохранение определённых её свойств при продвижении к цели. Различают открытые и закрытые системы. Закрытая система считается обособленной от окружающего мира или внешней среды (это абстракция), открытая – взаимодействует с внешней средой, и в процессе взаимодействия с ней могут видоизменяться её составные части. Экономические системы выделяются из группы социальных по признаку целеполагания, они ориентированы на доходность, социальные – на обеспечение эффективного

© В.А. Сумин, 2006