

Наконец, важным фактором является экономическое благосостояние субъектов федерации. Чем более неоднородной является федерация, тем острее конфликты между богатыми и бедными субъектами федерации. Анализ 43 федераций, существовавших с 1787 по 1991 гг., показывает, что все эти факторы сыграли значительную роль в распаде федеративного

государства (см. табл. 11). Наиболее устойчивыми оказались богатые, более или менее равноправные федерации, которые включали не менее 12 субъектов и в которых отсутствовали языковые проблемы.

Статья поступила в редакцию 02.01.2007

В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, д.э.н., профессор,
Донецкий национальный технический университет

МОТИВАЦИЯ СОБСТВЕННИКА И СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ

К настоящему времени формально процесс приватизации в промышленности Украины близок к завершению. На предприятиях негосударственной формы собственности производится более 80 % промышленной продукции, что сопоставимо с объемами продукции, производимой корпоративным сектором в западных странах.

Таким образом, можно констатировать тот факт, что доминирующим агентом на предприятиях (и в промышленности в целом), принимающим решение о распределении ресурсов и направлениях экономического развития, становится собственник (акционер).

В этих условиях результаты хозяйственной деятельности предприятий и экономический рост зависят от того, может ли собственник выступить как созидательный (производительный) предприниматель, способный к эффективной инвестиционной и инновационной деятельности. Это, в свою очередь, определяется, прежде всего, тем, какова мотивация собственника, а именно: будет ли собственник обладать мотивацией в общественно эффективном использовании активов предприятия.

Первоначально представлялось, что неэффективность предприятия есть исключительный результат отсутствия так называемого «эффективного собственника». При этом любой собственник, кроме государственного, «по умолчанию» предполагался эффективным, а в качестве основного средства устранения неэффективности в экономике рассматривалась приватизация предприятий. Однако, как показала хозяйственная практика, результаты деятельности приватизированных предприятий зачастую немногим отличаются от государственных, а рентная направленность поведения присутствует и в деятельности собственников предприятия. «Приватизация в России и ряде

других стран, – пишут Д.Стиглиц и Д.Эллерман, – отмеченная накоплением огромных богатств немногими олигархами, не только не дала обещанных выгод в смысле эффективности, но подорвала общественный капитал и привела к утрате доверия к рыночной экономике» [15, с.10].

Таким образом, сам по себе формальный акт приватизации еще не создает «автоматически» такой экономической организации, которая способна к более эффективному использованию активов, нежели альтернативные варианты собственности и контроля над предприятиями (государственная собственность или менеджерский контроль). Простой передачи собственности негосударственным владельцам оказалось недостаточным для возникновения «эффективного» собственника, обладающего мотивацией в общественной эффективности приватизированных предприятий. Более того, как показывает практика, статус собственника еще не гарантирует даже от таких действий, результатом которых является «разграбление» активов контролируемого предприятия. По крайней мере, можно говорить о духе проблем неэффективности, которые нуждаются в объяснении: низкий уровень рентабельности использования активов промышленных предприятий и отторжение инновационного пути развития.

Факт неэффективности использования активов свидетельствуют о несовпадении и противоречии экономических интересов индивидуума (собственника) и интересов общества. Иными словами, речь идет об отсутствии у собственника достаточной мотивации к эффективному (в общественном смысле слова) использованию контролируемых активов или о расхождении между индивидуальной функцией полез-

© В.В. Дементьев, 2007

ности собственника и общественной функцией полезности.

Вышесказанное определяет постановку проблемы, анализу которой посвящена настоящая статья: во-первых, от состояния каких факторов зависит степень мотивации собственника в общественно эффективном использовании активов контролируемого предприятия; во-вторых, какое влияние оказывает на мотивацию собственника институциональные условия переходной экономики; в-третьих, каковы возможные направления трансформации института собственности с целью повышения его общественной эффективности.

Издержки, мотивация и институты экономической власти

В качестве предпосылки, ограничивающей предмет анализа, примем, что на предприятии имеется доминирующий собственник (акционер), способный установить контроль над использованием принадлежащих ему активов и выполнять стратегические предпринимательские функции. Объектом анализа является мотивация и поведения собственника крупного предприятия, способного в силу своих размеров, величины дохода, численности занятых оказывать влияние на поведение и выбор связанных с ним экономических агентов. Допустим также, что собственник осуществляет власть над использованием активов и выполняет предпринимательские функции на предприятии с целью максимизации индивидуальных доходов (выгоды), иными словами, предполагается отсутствие у собственника каких-либо институциональных интересов¹.

Собственник должен сделать выбор между различными вариантами использования активов, каждый из которых характеризуется различной степенью общественной эффективности. Предположим, для простоты анализа, что имеется два пути, один из которых эффективный для общества, а другой – неэффективный. Критерии эффективности в данном случае не имеют значения.

Степень мотивации экономического

¹ Данная посылка вполне допустима в нашем случае, учитывая тот факт, что в Украине в качестве собственников акций доминируют физические лица или интересы физических лиц. Юридические лица как владельцы акций, в большинстве случаев, по сути, представляют собой лишь «общак» физических лиц и не создают каких-либо особых институциональных интересов, отличающихся от частных интересов физических лиц, его учредивших.

агента в том или ином способе действий определяется сравнительной величиной издержек, которые он должен нести для получения единицы дохода, или сравнительной нормой отдачи от издержек. Чем ниже величина издержек, которые необходимо нести для получения единицы дохода, по сравнению с альтернативными вариантами деятельности, тем выше мотивация в данной деятельности, и наоборот.

Таким образом, проблема выбора между эффективным и неэффективным использованием активов есть проблема соотношения величины издержек, которые агент вынужден нести для получения дохода (нормы отдачи от издержек) в первом и во втором случае.

Собственник будет обладать мотивацией в выполнении действий, имеющих целью повышение общественной эффективности предприятия, а равно, будет готов нести издержки, связанные с эффективным использованием активов, если альтернативные (т.е. неэффективные) способы использования контролируемых активов требуют более высоких издержек для получения единицы дохода. Мотивация собственника или соотношение между его частной и общественной функциями полезности есть непосредственный и ближайший результат распределения издержек и выгод в обществе.

Отсюда следующий вопрос, действие каких сил определяет характер распределения издержек и выгод в обществе, или чем определяется норма отдачи от издержек.

Величина издержек, с которой связано создание единицы блага, имеет, во-первых, естественную природу и определяется действующими технологиями, наличными ресурсами и природными условиями. Коротко говоря, издержки можно рассматривать как функцию технологии. В индивидуальном хозяйстве между издержками, с одной стороны, и создаваемыми и присваиваемыми благами – с другой, стоит исключительно технологии и внешние силы природы.

Во-вторых, в общественном хозяйстве между затратами ресурсов и получаемыми результатами, наряду с технологией, стоит определенная экономическая организация общества, имеющая в своей основе систему экономических и политических институтов. Поэтому в рамках данной фиксированной технологии возможен определенный диапазон вариантов соотношения издержек и выгод, отражающих действие общественных сил. Люди расходуют ресурсы или несут потери не только потому, что этого требуют технологии и природные силы, но и потому, что на них воздействуют оп-

ределенные силы социального порядка.

«Отдельные люди и организации, - замечает Р. Коуз, - преследуя свои собственные интересы, предпринимают действия, которые облегчают или затрудняют действия других» [7, с.28]. Иными словами, силой, создающей издержки для экономического агента, является воздействие на него других участников экономического процесса. Порядок взаимодействия между экономическими агентами и структурирующие его институты оказывают влияние на структуру издержек и выгод в обществе. В этом смысле институциональная структура экономики может рассматриваться как фактор, влияющий на соотношение издержек и выгод и, далее, на экономический выбор.

Экономические агенты не равны по своей покупательной силе, размерам собственности, степени монополизации рынка, доступу к ресурсам политической власти, административной позиции и пр. Характер взаимодействия между неравными экономическими агентами определяется их властной позицией.

Распределение издержек и выгод в обществе является отражением баланса экономической власти между ними. При этом проблема влияния институтов власти на экономический выбор не сводится исключительно к транзакционным издержкам, как это принято полагать в новой институциональной теории. Воздействие институтов на мотивацию несравненно шире и глубже, нежели простое добавление к издержкам производства определенной величины транзакционных издержек, имеющих в своей природе затратность информации. Совокупность факторов, которые определяют величину издержек ведения бизнеса: изменения в величине доходов, размеров собственности, цен на ресурсы, доступа на рынки, - есть результат структуры экономической власти. «Экономическая деятельность - имеется в виду уровень доходов, объемов производства, занятости и цен - есть функция власти», - утверждает В. Сэмюэльс [18, p.113].

Соотношение между индивидуальным интересом собственника и общественным интересом по отношению к использованию активов предприятия будет регулироваться состоянием институтов экономической власти, в рамках которых действует собственник.

Соотношение издержек и выгод альтернативных вариантов экономического поведения собственника отражает позицию собственника в структуре экономической власти.

Во-первых, властные возможности (ресурсы и права власти) экономических и госу-

дарственных агентов, оказывающих воздействие на поведение собственника: государство, потребители, конкуренты, финансовые институты, профсоюзы, менеджмент и др.

Во-вторых. Обладание активами дает собственнику определенные ресурсы и права власти в экономической системе. Соотношение издержек и выгод есть функция властной позиции собственника по отношению к контрагентам экономической системы. «Каждый предприниматель стремится, - отмечает Херрман-Пиллат, - ... к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую он может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» [17, с.49].

Собственник, как и всякий экономический агент, естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду (индивидуальную функцию полезности) в том числе используя для этих целей экономическую власть, которой он обладает. Сам по себе он лишен непосредственной мотивации к созданию благ для общества и не будет добровольно нести издержки ради их создания. Для того чтобы он действовал в целях максимизации общественного благосостояния, необходима принуждающая его к этому внешняя сила в виде как видимой, так и невидимой «руки» экономической власти.

Структура экономической власти должна «принуждать» собственника, создавая для него санкции в виде увеличения издержек ведения бизнеса в случае неэффективного выбора и вместе с тем «защищать» от возникновения избыточных издержек при эффективном выборе. Во-первых, следствием выбора неэффективного пути использования активов для собственника должно являться возникновение определенной величины «дополнительных» издержек или, своего рода, «издержек неэффективности», а именно: сокращение величины дохода, угроза утраты контроля над собственностью или потери стоимости имущества т.п. Во-вторых, при эффективном использовании активов предприятия для собственника не должна возрастать (сверх определенных границ) величина издержек единицы дохода в виде роста транзакционных издержек, потерь от неопределенности, а также издержек, связанных с сокращением величины дохода, потерей стоимости имущества или утраты контроля над предприятием.

Различные конфигурации структуры экономической власти порождают различные варианты распределения издержек и выгод.

«Провалы» мотивации собственника

Доминирование при переходе к рынку неолиберальной идеологии имело следствием игнорирование проблемы распределения 'экономической власти'². Никакой сознательной политики, направленной на ограничение частной экономической власти, в рамках данной модели не предусматривалось. Отсутствие определенной политики по отношению к экономической власти имело следствием стихийное распределение ресурсов и прав власти в экономике Украины.

Стихийно сложившаяся структура экономической власти в Украине характеризуется следующими особенностями.

Во-первых. «Недостаток» власти над экономическим поведением собственника. Это имеет следствием ослабление социального контроля над поведением собственника и ослабленные действия принудительной силы, подчиняющие и направляющей последнее к общественной выгоде.

Во-вторых. «Избыток» частной экономической власти собственника, что становится основой для возникновения произвола, при котором «преобладает тенденция односторонне изменять распределение прав и обязанностей в пользу одной из сторон на рынке» [11, с. 197].

В-третьих. Избыток власти становится одним из важнейших условий и источников получения контроля над собственностью, доходов и сверхприбыли³. Следствием этого является конкурентная борьба между различными частными экономическими группами за захват контроля над источниками власти. Результатами такой конкуренции является рост концентрации

экономической власти и образование олигархических групп, объединяющих под своим контролем основные источники и ресурсы власти в экономике: насилие, собственность, монопольное положение на рынке, контроль над государственной властью.

В-четвертых. Феномен «власти-собственности» в противоположность модели «собственности-власти», характерной для западных экономик⁴. Главным источником и условием приобретения (захвата) и сохранения собственности данным агентом является обладание им (или доступ) к ресурсам власти, имеющим в своей основе насилие (государственное или частное). Однако, власть, базирующаяся на ресурсах насилия, изменчива и нестабильна. Отсюда неустойчивость распределения прав собственности и постоянная опасность передела собственности.

Неэффективность структур и институтов экономической власти имеет следствием неэффективное распределение издержек и выгод в экономической системе.

Во-первых. На поведение собственника оказывает влияние ряд факторов, которые способствуют занижению издержек неэффективного использования активов предприятия.

- Состояние фондовых рынков: неэффективность предприятия не находит отражение в снижении курсовой стоимости акций и, соответственно, не влечет за собой финансовые потери для акционеров.

- Состояние рынков корпоративного контроля: отсутствует угроза потери контроля над предприятием в результате скупки акций при падении их стоимости.

- Незрелость процедуры банкротства: опасность потери контроля над предприятием в результате банкротства зависит в большей мере от отношения доминирующих акционеров с органами государственной власти, нежели от результатов деятельности предприятия.

- Ограниченность конкуренции на внутреннем рынке.

Во-вторых. На поведение собственника влияют факторы, способствующие завышению издержек эффективной деятельности:

- Неопределенность и отсутствие гарантий прав собственности. Отсутствие защиты от произвола по отношению к имущественным правам со стороны государства и произвольного «передела» собственности через банкротст-

²На эту сторону неолиберальной идеологии обращал внимание Б.Селигмен: «Но еще большее беспокойство вызывает тот очевидный факт, что данная доктрина превратилась в средство идеологического обоснования и хитроумного оправдания неограниченной экономической мощи, находящейся в распоряжении отдельных лиц. Основная проблема состоит не в том, нужны ли планирование и контроль, а скорее в том, кто будет предписывать планы – властвующая элита, включающая узкий круг частных лиц, или все общество в целом» [15, 229].

³ М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования - или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [20, р.60].

⁴ Феномен «власти-собственности» описан в работах Р.М.Нуреева. См. [12, с. 10-76].

во.

Это проявляется в отсутствии защиты от произвола со стороны государства по отношению к хозяйственной и финансовой деятельности приватизированного предприятия, что обуславливает высокие транзакционные издержки взаимодействия с государственными органами.

- Дискриминация и нарушения прав акционеров со стороны менеджмента. Незрелость корпоративного законодательства, слабость защиты от произвола наемных менеджеров.

- Высокие транзакционные издержки, связанные с организацией управления и преодолением оппортунистического поведения персонала.

- Транзакционные издержки инвестиционной и инновационной деятельности.

- Слабость защиты прав производителя (торговая марка, защита от фальсификации, охрана прав на продукцию и пр.).

- Непроизводительные издержки, которые необходимо нести для охраны прав собственности.

Таким образом, отсутствие эффективного социального контроля (т.е. силы, принуждающей к эффективному использованию активов) над собственником, а также избыток частной экономической власти имеют следствием для доминирующего собственника «сдвиг издержек» различных форм получения денежного дохода.

Во-первых, при неэффективной деятельности собственник не несет издержек в виде утраты контроля над собственностью, сокращения величины доходов, потери стоимости активов и т.п. Таким образом, для собственника издержки неэффективной деятельности оказываются заниженными. В результате возникает "избыточная" мотивация в неэффективном использовании контролируемых активов. Во-вторых, в завышении издержек на единицу дохода в том случае, если использование активов предприятия является эффективным для общества. В результате формируются «избыточные» издержки эффективной деятельности. Наличие избыточных издержек в данном случае ограничивает и "подавляет" мотивацию в эффективном использовании активов предприятия. Это проявляется как в «пространстве» (ограниченность диапазона общественно значимых целей, реализуемых собственником), так и во «времени» (краткосрочность экономических интересов и хозяйственных планов).

Возникновение «подавленной» мотивации (антистимулов) к социально-продуктивной

деятельности и, вместе с тем, «избыточной» мотивация к неэффективной деятельности означают «провалы» в мотивации и имеют следствием «разрыв» между максимизацией индивидуальной функции полезности собственника, с одной стороны, и максимизацией ценности активов предприятия, а также функции общественного благосостояния, - с другой.

«Провалы мотивации» собственника, проявляются в следующих формах.

Первое: деформация источников получения дохода. Избыточные издержки продуктивной деятельности, ориентированной на повышение производительности капитала, и в тоже время заниженные неэффективного использования активов, могут делать сравнительно более выгодным для собственника использование контроля над предприятием в целях извлечения дохода из активов приватизированного предприятия рентным путем. В данном случае это означает, что источником образования дохода (экономической прибыли) становится не рост производительности капитала и максимизация остаточного дохода, в основе которого инновационные риски, а рента, получаемая за счет перераспределения доходов в пользу собственника. Властная позиция собственника, точнее, ее избыток позволяет ему частично сократить собственные издержки и перенести их на контрагентов по экономическим взаимодействиям («экстернализовать»)⁵.

«Захват ренты» собственником может осуществляться в таких формах, как завышение цен на реализуемую продукцию, занижение цен, выплачиваемых за используемые ресурсы (в том числе оплаты труда⁶), сокращение дохода миноритарных собственников, спекулятивная продажа активов предприятия и др. В результате имеет место отрыв доходов собственника от производительности контролируемых факторов производства.

⁵ М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования - или использованием - силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [20, р.60].

⁶ В Украине в 2003 г. начисленная зарплата за 1 час = 3,11 грн. (0,5 евро). В странах ЕС – 22,3 евро за час. По уровню производительности труда страны ЕС превышают Украину в 10 раз. По уровню заработных плат почти в 40 раз [8, с.7].

Второе: деформация форм получения доходов. Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится "захват" ренты за счет контроля над товарными и финансовыми потоками предприятия. Это происходит следующим образом: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным (инсайдерским) ценам с последующей ее перепродажей и оседанием доходов на ее счетах; передача фирме ликвидной продукции по бартеру с последующей ее реализацией; приобретение ресурсов для предприятия через фирмы по завышенным ценам и т.п. При этом потенциальные денежные доходы предприятия "перекачиваются" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника предприятия. В таком случае непосредственным источником доходов собственника становятся не доходы предприятия, а доходы фирм или финансовых структур, опосредующих соответствующие товарные и финансовые потоки предприятия. Традиционные для собственника формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия и величина которых зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций) приобретают ограниченное значение. Отсюда "разрыв" между индивидуальными доходами собственника и доходами предприятия. Формируется ограниченная или «подавленная» мотивация к максимизации прибыли и увеличению ценности активов контролируемого предприятия⁷.

Третье: искажение в предпочтениях формы богатства (инвестиционная близорукость). Неопределенность будущего и отсутствие ясных гарантий сохранения имущественного контроля над активами фирмы в долгосрочном периоде мотивирует крупнейших акционеров на извлечение краткосрочных выгод из подконтрольных предприятий. Риск произвольного перераспределения собственности, а также отсутствие фондовых рынков, приводит к тому, что у собственника ослаблена (или подавлена) мотивация в возрастании стоимости контроли-

⁷ Этим, в частности, объясняется тот факт, что к 2006 г. в промышленности Украины около 40% предприятий остаются нерентабельными, несмотря на предыдущие семь лет экономического роста. Массовое распространение такого явления, как убыточность предприятий, имеет в своей основе институциональную и мотивационную природу - отсутствие интереса к повышению их рентабельности, как у менеджеров, так и у собственников.

руемых активов⁸. Стремление собственника к максимизации индивидуального богатства не принимает форму мотивации в максимизации стоимости активов, которыми он обладает. Предпочтительной формой богатства, в максимизации которой мотивирован собственник, является его наиболее ликвидная форма в виде денежных ресурсов. В результате – отрыв индивидуального богатства собственника от рыночной стоимости активов предприятия. Этим объясняется, в частности, низкий уровень рыночной капитализации активов в Украине⁹.

Четвертое: искажения мотивации собственника проявляются в предпочтениях внелегальности. Природа данного явления – в соотношении для собственника издержек «подчинения закону» и «издержек внелегальности», и, прежде всего, в высоких издержках поддержания легального бизнеса. И, как показал Э. Де Сото, дело не в величине налогов, хотя она также имеет безусловное значение¹⁰, а прежде всего в институциональном устройстве экономической системы. Проблема внелегальности и теневой экономики достаточно исследована к настоящему времени как в теоретическом аспекте, так и в прикладном. Обратим внимание лишь на один аспект проблемы, а именно: проблему легализации (институционализации) реальной собственности на активы приватизирован

⁸ «При отсутствии рынка акций стандартная теория – инвестируй, создавая новую стоимость, и продавай – не пригодна. Без того или иного механизма выхода из дела контролирующей фирму собственник-менеджер подвергнется искушению постепенно распродать ее за наличные деньги или «пустить в трубу», чтобы создать себе резервный пенсионный фонд, нанося ущерб работникам, поставщикам потребителям и местному сообществу» [16, с.14].

⁹ Уровень рыночной капитализации ОАО в 2004 г. в Украине составил 7,44 млрд. дол. В то же время в Словении – 8,9, а в Хорватии – 9 млрд. дол. Отношение рыночной капитализации к ВВП для Украины – 12,5%, в Словении – 38%, в Хорватии – 44,1% [9, с.35].

¹⁰ «Объяснять масштаб теневой экономики, в которой кормятся 50-80% населения, желанием избежать уплаты налогов – это по меньшей мере заблуждение. Большинство людей уходит во внелегальный сектор не потому, что он дает укрытие от налогов, а потому что действующие законы государства, сколь бы изящны ни были их формулировки, не отвечают потребностям и стремлениям людей» [3, с.156].

ных предприятий¹¹.

Трансформация институтов экономической власти над поведением собственника

Для создания эффективной мотивации и преодоления противоречия между частными действиями собственника и общественными результатами необходимо решить две ключевые проблемы: проблему социального контроля над поведением собственника и проблему устранения «избытка» частной экономической власти.

Собственник может стать эффективным предпринимателем, во-первых, при условии создания такой системы экономической власти и институциональной среды, которая способна, во-первых, "защитить" его от произвола, неопределенности и риска потери имущества и доходов в случае эффективного использования активов предприятия. Во-вторых, сократить величину трансакционных издержек (внутренних и внешних) и устранить тем самым избыточные издержки инновационной и инвестиционной деятельности. В-третьих, ограничить ренто-ориентированное поведение собственника, создав соответствующие «издержки неэффективности» (сокращение доходов, потеря стоимости имущества, утрата контроля над предприятием), возникающие в случае отсутствия поведения, направленного на повышение производительности капитала. Более того, необходимо не просто "создать" механизм мотивации собственника, устранив имеющиеся «провалы». Конкурентоспособность национального хозяйства определяется, прежде всего, сравнительной эффективностью его экономических и политических институтов и, прежде всего тем, насколько сильную мотивацию в повышении производительности капитала она создает. Поэтому проблема состоит не просто в том, чтобы создать эффективную систему ин-

ститутов собственности, а в том, чтобы создать такую систему, которая бы обладала сравнительными преимуществами в мотивации, в способности привлечения ресурсов, преодолении оппортунизма и пр. по сравнению с экономическими институтами стран-конкурентов на мировом рынке. Без этого невозможно создание конкурентоспособной национальной экономики.

Общую основу механизма экономической власти над поведением собственника составляют следующие институты: во-первых, власть рынка, действующая на основе свободной конкуренции, во-вторых, правовой механизм, исключающий произвол по отношению к действиям экономических агентов и, прежде всего механизм спецификации и защиты прав собственности. В совокупности данные институты и создавали механизм "невидимой руки" рынка, описанный А. Смитом, который приводил стремление собственника к максимизации частной выгоды в соответствие с общественным благом.

Для экономических условий XIX века: небольшие размеры предприятий, полная ответственность собственника по обязательствам, доминирование индивидуальной (семейной) собственности на предприятия – механизма невидимой руки было вполне достаточно для эффективной экономической власти (социального контроля) над поведением собственника. Однако по причине роста масштабов предприятий, их социальной значимости и негативных последствий в результате банкротства, ограничения конкуренции, распространения принципа ограниченной ответственности по обязательствам, развития корпоративных форм собственности – действия «невидимой руки» как механизма социального контроля над собственником оказывается недостаточным.

В результате формируются модели экономического контроля над крупными корпорациями, которые дополняют механизм «невидимой руки» рынка и ограничивают рентную (неэффективную) мотивацию в поведении собственника.

Первая модель опирается на развитый фондовый рынок и рынок корпоративного контроля. Результаты функционирования открытой корпорации постоянно оцениваются на рынках капитала. При этом отклонения в эффективности использования активов "улавливаются" фондовым рынком, создавая для собственника издержки в виде падения курсовой стоимости акций фирмы, а, следовательно, потери стоимости богатства, а также возникновение опасно-

¹¹ «К настоящему времени фактический (как юридически оформленный, так и внеправовой) контроль над экспортными отраслями российской промышленности и большинством крупных неэкспортных предприятий принадлежит не акционерам, а группам частных лиц, контролирующим компании на основе сочетания законных и незаконных методов». При этом «...реальные владельцы вообще отсутствуют в каких-либо реестрах собственников. Само управление финансами и заключение различных сделок с собственностью (акциями) осуществляются по указаниям реальных владельцев на «доверительной» основе формальные наемные директора» [13, с. 50].

сти поглощения и утраты контроля над предприятием. В этих условиях не имеет существенного значения «кто», то есть какие экономические агенты являются собственниками предприятия и какова степень концентрации собственности. Такую ситуацию в полной мере характеризует известное положение: независимо от того, кто выступил первоначальным собственником, активы перейдут к тем агентам, которые способны использовать их наиболее эффективным образом¹².

Вторая модель имеет в своей основе такое распределение прав собственности, при котором устанавливается прямой контроль над деятельностью предприятия (использования его активов) со стороны "соучастников" (stakeholders), т.е. экономических агентов, максимизация целевой функции которых зависит от эффективности предприятия, и обладающих интересом в эффективности данного предприятия. Данная модель получила название «модель участников» (stakeholder model) [1, с. 125].

Контроль со стороны соучастников может осуществляться, во-первых, через представительство (например, персонала предприятия) в собственности предприятия или в корпоративных органах управления. Во-вторых, в форме перекрестного владения акциями институциональными собственниками. На основе «модели участия» возникает "уравновешивающая" власть, которая не позволяет собственнику активов извлечь ренту за счет сокращения доходов (ущемления интересов) «соучастников». Например, власть данного собственника, способная извлечь ренту, уравновешивается властью другого собственника, который не позволяет извлечь ренту за счет ущемления собственных интересов.

Третья модель возникает на основе «модели участников» и основана на том, что в качестве собственника выступает такой экономический агент (институциональный собственник), для которого изначальной целью обладания собственностью является не максимизация индивидуальной выгоды в краткосрочном пе-

риоде, а максимизация прибыли предприятия и возрастание стоимости активов. Это возможно, когда акционером является институциональный собственник, структура мотивов которого по отношению к контролируемым активам уже является результатом воздействия институтов экономической власти (внутренней и внешней) и системы ограничений рентного поведения. В качестве таких институциональных собственников могут выступать такие экономические организации, как финансовые институты (пенсионные фонды, страховые компании, банки) или нефинансовые (промышленные) корпорации, при условии, конечно, существования системы власти, ограничивающей неэффективную мотивацию собственников данных организаций.

Формирование эффективных институтов экономической власти и социального контроля над поведением собственника, а также институтов ограничения частной экономической власти требует проведения целенаправленной государственной политики. В настоящей статье остановимся лишь на некоторых направлениях, имеющие, на наш взгляд, существенное значение для дальнейшего развития института собственности в Украине.

Во-первых, создание (укрепление) общих основ института прав собственности. Прежде всего, речь идет об устранении произвола из экономической жизни общества, создании эффективных процедур банкротства, механизмов фиксации и прав собственности, корпоративного права, эффективной судебной власти. Власть силы должна быть заменена властью легальных институтов.

Во-вторых. Необходима реструктуризация сложившегося к настоящему времени акционерного капитала. И, в частности, создания на этой основе эффективного фондового рынка. При этом речь идет не просто о развитии соответствующей инфраструктуры торговли ценными бумагами. Это далеко не самое главное. Речь идет о создании самого рынка, его субъектов и объектов, прежде всего акционерных обществ и их ценных бумаг.

На первый взгляд с этим в отечественной экономике все обстоит более чем благополучно. По видимости мы имеем достаточно открытую экономику, где насчитывается беспрецедентно большое количество (11,8 тыс.) открытых акционерных обществ¹³ [10, с.20], 18 млн.

¹² «В соответствии с теоремой Коуза первоначальное разделение прав собственности не имеет значения для размещения ресурсов (если отвлечься от эффекта богатства), если все права свободно перемещаемы при нулевых издержках обмена: после исходного разделения прав, осуществленного государством, эти права посредством добровольных трансакций, осуществляемых их индивидуальными обладателями, агрегируются в кластеры, максимизирующие общую ценность ресурсов» [18, с.54].

¹³ Для сравнения, в экономике Германии насчитывается около 7 тыс. открытых акционерных обществ (AG)/

индивидуальных акционеров [2, с.8]. Однако указанная открытость – не более чем экономическая видимость.

Современный акционерный капитал в большинстве случаев представляет собой простую надстройку над советским промышленным комплексом, появившуюся в результате приватизации. Это есть «искусственно созданные акционерные общества, лишь формально похожие на акционерные компании западного образца» [6, с. 49].

Вместе с тем в экономике за последние годы сформировался новый реальный капитал. Возникли целостные хозяйственные комплексы (сетевые структуры), элементами которых являются «акционерные общества», созданные на базе бывших госпредприятий, а также их финансовые потоки. При этом «центры контроля», как и «центры прибыли» представляют собой закрытые экономические структуры. В такой системе «открытые акционерные общества» представляют собой фикцию, поскольку наиболее прибыльные активы давно выведены из-под их юрисдикции и контролируются закрытыми структурами.

Таким образом, несмотря на внешнюю видимую открытость в реальности сформировалась «закрытая экономика», где крупный бизнес, контролирующий реальную экономику, представляет собой замкнутые для внешнего контроля структуры.

Кроме того, поскольку ОАО не являются реальными «центрами прибыли», где аккумулируются доходы от продажи продукции предприятий, имеется возможность не выплачивать дивиденды держателям акций. Отсюда феномен «недивидендной экономики». Заметим также, что этот феномен отражает не только нежелание, но и неспособность приводить дивидендную политику в Украине в широких масштабах. Отечественная экономика в принципе не в состоянии обеспечить дивидендами армию акционеров (18 млн.).

Таким образом, налицо несоответствие структуры акционерного капитала и структуры реального капитала. В этих условиях акции бывших госпредприятий не могут составить основу эффективно действующего фондового рынка. Акции представляют интерес преимущественно как средство захвата контроля над активами.

Исходным условием создания «открытой экономики» и институтов социального контроля над использованием активов является приведение акционерного капитала в соответствие с реальным капиталом. Без этого невозможно

ни создание эффективных фондовых рынков, ни систем участия, ни институциональных собственников, ни перекрестной собственности.

Для этого необходима корпоратизация сложившихся к настоящему времени целостных хозяйственных структур или реструктуризации акционерного капитала.

Прежде всего, имеется в виду принудительная корпоратизация реально сложившихся к настоящему времени целостных хозяйственных комплексов, «открытие» данных корпораций (при превышении стоимости их активов определенной величины).. Речь идет о превращении в открытые акционерные общества закрытых бизнес структур, контролирующих реальные хозяйственные комплексы (ИСД, СКМ и пр.), где их нынешние владельцы становятся не полными хозяевами, а держателями акций (пусть даже в размере контрольного пакета), наряду с другими возможными совладельцами. И, далее, на этой основе ликвидация ОАО, созданных на базе бывших государственных предприятий и входящих в данные хозяйственные комплексы.

Решение данной проблемы позволит, кроме того, сократить уровень концентрации экономической власти. Высокий уровень концентрации (или даже сверхконцентрации) власти, который сложился в Украине, недопустим с точки зрения эффективной экономики. К настоящему времени можно утверждать, что именно стихийное распределение и концентрация экономической власти стало одним из основных препятствий для становления эффективной рыночной экономики¹⁴. «Главная сила, противостоящая рыночной экономике, - пишет К.Херрманн-Пиллат, – власть как экономическая, так и политическая, порождающая бесправие в обществе и несправедливость в экономике. Поэтому защита рыночной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей» [17, с. 49]. В рыночной экономике отбирать собственность непозволительно. Но ничто не мешает ограничить экономическую власть.

В-третьих. Несмотря на значимость фондового рынка как инструмента социального контроля над корпорациями, следует признать ограниченные возможности его создания и перспективы выхода ценных бумаг отечественных

¹⁴ «Чем большей властью располагают отдельные лица, тем больше опасность того, что возникнет конфликт между индивидуальным и общественным интересами» [11, с.454].

предприятий на мировые фондовые рынки в обозримом будущем. Доминирующей формой контроля над эффективностью использования активов предприятий могут выступить модели прямого контроля со стороны «соучастников». В связи с этим необходимо формирование институтов власти над использованием собственности, основанных на «модели» соучастия, где сдерживающими факторами неэффективного поведения являются контрактные механизмы.

В-четвертых. В «модели участия» существенное значение приобретает тот факт, какие экономические агенты являются доминирующими собственниками на предприятии, каковы их институциональные интересы по отношению к активам предприятия, кем и каким образом контролируется их деятельность. Контроль над предприятием, поэтому, не должен "автоматически" переходить к тому, кто предложит большую цену. В условиях, когда возможно получение рентных доходов от собственности, готовность заплатить большую цену за активы не означает готовность использовать активы более эффективным образом. Создание "эффективного собственника" предполагает целенаправленную экономическую политику государства, которая ограничивает свободный перелив собственности (особенно контрольных пакетов), создает, с одной стороны, ограничения, а с другой – преференции на обладание собственностью.

Реализация описанных мер, которые направлены на ограничение частной экономической власти и создание рыночных механизмов социального контроля над использованием собственности требует эффективной государственной политики. Это предполагает эффективную мотивацию государственных агентов, принимающих решения, формирующие институциональную среду экономических взаимодействий.

Литература.

1. Альберт М. Капитализм против капитализма. – Спб.: Экономическая школа, 1998. – 325 с.
2. Гальчинский А. Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины. – 2005. - № 11. – С. 4-11.
3. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 272 с.
4. Дементьев В.В. Институты, поведение, власть // Постсоветский институционализм. –

Донецк, Каштан, 2005. – С. 102-125.

5. Капитализация экономики: проблемы и перспективы // Экономическая теория. – 2006 - №2. – С. 91-112.

6. Колесов Н., Лоскутов В. Асоциальная форма акционерной собственности // Экономист. – 2005. – №9. – С.49-54.

7. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catalax», 1993. – 192 с.

8. Мочерный С. Национальный и экономический суверенитет страны // Экономика Украины. – 2005. – № 10 – С. 4-13.

9. Назарчук М., Карпенко Л. О некоторых особенностях организованного рынка ценных бумаг в Украине // Экономика Украины. – 2005 - № 10. – С. 33-41.

10. Назарчук М., Скляр Е. О мерах по развитию организованного рынка ценных бумаг в Украине // Экономика Украины. – 2005 – № 12. – С. 19-24.

11. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.

12. Постсоветский Институционализм – 2006: Власть и бизнес/ Под ред. Р.М.Нуреева. – Ростов-на-Д.:Наука-Пресс, 2006. – 512 с.

13. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. – 2000. – №5. – С. 45-61.

14. Розмаинский И. «Инвестиционная близорукость» в посткейнсианской теории и в российской экономике // Вопросы экономики. – 2006 - № 9. – С. 71-82.

15. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 675 с.

16. Стиглиц Дж., Эллерман Д. Мосты через пропасть: макро- и микростратегия для России // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – №4. – С. 8-15.

17. Херрман-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. – 1999. – №12. - С. 48-53.

18. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. - М.: Дело. – 408 с.

19. Companion to Contemporary Economic Thought. Ed. By D. Greenaway, M. Bleaney, I. Stewart. - London and New York: Routledge, 1991. – 654 p.

20. Olson V. Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships. - New York: Basic books, 2000. – 225 p.

Статья поступила в редакцию 20.12.2006