

можем в этом убедиться. А именно в условиях трансформационной экономики такой системы нет, и сформировать ее очень сложно, долго и дорого. Однако для того, чтобы эффективно функционировала банковская система, должна быть сформирована не менее сложная система комплиментарных институтов.

Функционирование банковского сектора не противоречит одновременному функционированию рынка ценных бумаг. Напротив, они могут и должны быть комплиментарны друг другу. Рынок ценных бумаг будет работать эффективно в том случае, если участниками торгов ценными бумагами на фондовых биржах будут различные финансовые организации и банки в том числе и главным образом. Кроме этого, банки могут выполнять, по крайней мере на первых этапах, функции репутационных посредников с помощью операций андеррайтинга. Тем самым, имея возможность осуществлять мониторинг приватизированных компаний, а также снизить проблему нехватки инвестиционных ресурсов и подготовить почву для дальнейшего развития всей финансовой системы. В то же время для эффективной работы банковской системы необходим эффективный рынок ценных бумаг.

Проблема ограничения оппортунистического поведения внутренних участников деятельности фирмы заключается не в выборе между банковской системой и рынком ценных бумаг, а в формировании финансовой системы, основанной на их взаимодополнении. Механизм этого взаимодополнения должен форми-

роваться постепенно, в зависимости от национальных условий в каждой конкретной стране.

Литература

1. B.S.Black. The Legal and Institutional Preconditions for Strong Securities Markets. Available at <http://papers.ssrn.com> (Social Science Research Network)
2. Baums T. Corporate Governance System in Europe – Differences and Tendencies of Convergence. Available at <http://papers.ssrn.com> (Social Science Research Network)
3. Корпоративное управление в переходных экономиках, инсайдерский контроль и роль банков/Под ред. Масахико Аоки, Хьюнг Ки Кима. – Сп-б.: Лениздат, 1997.
4. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новые тенденции. – Мн.: БГУ, 2001.
5. Поважный А.С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 2002.
6. Поважный А.С. Трансформационные процессы корпоративного управления. – Донецк, ИЭП НАН Украины, 2001.
7. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика. Пер. с англ. – М.:ИНФРА-М, 2000
8. Экономика Украины. № 1-12, 2003-2005.
9. <http://cepa.newschool.edu>

Статья поступила в редакцию 20.01.2006

О.В. ШЕПЕЛЕНКО, к.ф.-м.н.,

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

ВЛИЯНИЕ КРУПНОГО БИЗНЕСА НА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ

В последнее время в Украине, а большей частью в России активизировались исследования по институциональной экономической теории, прикладным разработкам, выполненным с помощью инструментария этой теории для понимания причин и закономерностей текущего периода общественного и экономического развития постсоветских стран. Этой проблематике посвящены публикации известных специалистов [1 - 7].

Опыт развитых стран показывает, что крупные предприятия являются основной формой ведения бизнеса, обеспечения конкурентоспособности крупных структур на мировом

рынке, что в конечном итоге выливается в экономическую безопасность государства. Однако трансформационные процессы в Украине, как и в России, не дают оснований полагать, что в целом формируется мощная экономика, реализуется экономическая политика, направленная на упрочение позиций отечественных субъектов хозяйствования на внешних рынках.

К примеру, специалисты Всемирного Банка обеспокоены якобы высокими масштабами концентрации производства на российских предприятиях. По их оценкам, 22 круп-

© О.В. Шепеленко, 2006

нейшие российские бизнес-группы – каждая с объемом продаж свыше 700 млн.долл. в год или с численностью работников свыше 20 тыс. человек – сосредоточили в своих руках почти 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в промышленности. На основе этих данных вклад крупнейших бизнес-групп в России можно оценить в диапазоне от 10 до 19% ВВП. При этом, по официальным данным статистики, доля промышленности в ВВП составляет 27%, а по оценкам Всемирного банка, учитывающим дополнительные доходы нефтегазового сектора, скрытые на транспорте и торговле, - около 50% [8, с. 37].

Российские специалисты полагают, что на частные бизнес-группы с учетом доходов как в промышленности, на транспорте и в торговле, приходится до 20-22% ВВП, а с учетом госмонополий («Газпрома», «Транснефти», РАО ЕЭС) – до 27-28% ВВП. К тому же банковский капитал (около 15 крупнейших банков без Сбербанка и ВТБ), сросшийся с промышленными холдингами, оценивается в 20% активов банковского сектора страны, что составляет около 8% ВВП.

На предприятия крупнейших бизнес-групп приходится 25-30% кредитов и займов, полученных реальным сектором российской экономики (а с учетом госмонополий – порядка 40-50%), что является показателем большей доступности для них заемных средств [8, с. 37-38].

Эти данные подтверждают тезис о ведущей роли крупных предприятий в экономике. Рекомендации Всемирного Банка о необходимости ужесточения антимонопольного законодательства в постсоветских странах не являются обоснованными с позиций развития экономик этих стран.

Цель работы заключается в исследовании роли крупного бизнеса в формировании рыночных институтов.

Сравнение эффективности работы предприятий, входящих в финансово-промышленные группы, и независимых средних компаний дает основание полагать, что главные факторы реальной эффективности производства и сравнительного потенциала крупного, среднего и малого бизнеса определяются, по мнению А.Клепач и А.Яковлева, возможностями перелива капитала и диверсификации производства.

Исследования показывают, что именно в инвестиционных возможностях и маневрировании капиталом содержатся потенциальные преимущества бизнес-групп. Однако, по

экспертным оценкам, в настоящее время перелив капитала внутри групп носит несистемный и немасштабный характер и в большей степени напоминает диверсификацию активов собственников бизнес групп (включая и вывод активов). Здесь скорее можно наблюдать лишь усиление тенденции к консолидации бизнес-групп, а также избавление от непрофильных, неперспективных активов.

Весомым аргументом в пользу создания в государстве крупных структур является возможность аккумулировать значительные финансовые ресурсы для НИОКР. «Мировой опыт действительно показывает, что наиболее революционные, новаторские инновации осуществляются малым и средним бизнесом. Однако они становятся движущей силой экономики тогда, когда их внедрением начинает заниматься крупный бизнес, который концентрирует в своих руках и преобладающую долю частных расходов на НИОКР. В российских условиях на фоне скудного государственного финансирования науки крупный капитал, в том числе «олигархический», начинает увеличивать расходы на НИОКР и обновление технологий. Государство не должно пугать бизнес «деконцентрацией», а поощрять как крупный, так и средний капитал реализовывать долгосрочные инвестиции и инновации и помогать снижать их риски» и далее «российской экономике крайне не хватает крупных национальных компаний, способных успешно конкурировать на мировом рынке... нужно думать не о разделении существующих «олигархических империй», а о создании условий для появления десятков подобных бизнес-групп с оборотами в 100-300-500 млн. долл. в год, которые могли бы ежегодно удваивать, утраивать свои размеры. Необходимо обеспечить возможности для превращения компаний нынешнего «второго эшелона» в фирмы нового «первого эшелона» бизнеса, опирающегося не на приватизацию госсобственности, а на успех в конкурентной борьбе» [8, с. 43-44].

Следует поддержать позицию авторов, что «именно в расширении круга крупных национальных компаний кроется главный резерв экономического роста и повышения конкурентоспособности, который может стимулировать мощное развитие сектора средних и малых предприятий. Только на основе появления новых больших компаний и укрупнения всей экономики, на наш взгляд, может снизиться концентрация экономической власти, вызывающая ныне озабоченность у Всемирного банка и некоторых российских политиков.

«Противопоставление крупного, сверхкрупного и малого бизнеса с точки зрения эффективности и вклада в экономический рост – не только экономический, но и социальный вопрос. Сверхкрупный «олигархический» бизнес всегда политически уязвим даже при самом цивилизованном поведении, примеров которого в России немного. Преодоление бедности, формирование широкого среднего слоя населения в послевоенной истории европейского социального государства или американского общества благосостояния всегда были связаны с ограничением прибылей и власти сверхкрупного капитала и перераспределением доходов в пользу менее обеспеченных. Россия вряд ли может быть исключением. Западный мир достиг нынешнего уровня богатства именно посредством концентрации капитала и формирования гигантских компаний мирового класса, а не только благодаря конкуренции, как бы ее не превозносили на современном этапе глобализации» [8, с. 45].

Наиболее растущей формой организации бизнеса, взаимодействия промышленного и финансового капиталов являются финансово-промышленные группы (ФПГ). Это, как правило, совокупность юридических лиц, действующих на основе договора как основные и дочерние общества, полностью либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы с целью технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных программ. В них обязательно участие промышленных предприятий, банков или других кредитных организаций, учреждений. Участниками ФПГ могут быть прочие коммерческие и некоммерческие организации – инвестиционные институты, негосударственные пенсионные фонды, страховые организации, деятельность которых является необходимой для реализации инвестиционных проектов.

В Украине согласно Закону «О промышленно-финансовых группах», принятом в 1995 году, дается несколько иная трактовка ФПГ относительно участников и целей создания ФПГ: "об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації усіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням Уряду України на певний термін з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також

виробництва кінцевої продукції" [9].

Такой подход к определению ФПГ вызывает много вопросов, ответы на которые не всегда можно найти в экономической сфере, но большей частью в экономике. Есть ли необходимость создавать такие группы только по решению правительства? Почему только для реализации государственных программ? Почему только на определенный период? Видимо, есть определенный смысл в позициях аналитиков, которые ФПГ в Украине называют политико-финансовыми группами [10] или политико-экономическими группами [11, с.6-8].

Эксперты этого фонда Олесь Лисничук и Александр Сушко определяют политико-экономические группы (ПЭГ) как сложный симбиоз политических, экономических, административных, финансовых, информационных, социальных, культурных и личностных составляющих. Это специфический тип групп по интересам, для которых характерен мощный симбиоз политических, экономических и административных действий. В этом смысле ПЭГ является формально не государственное и не политическое объединение солидарных интересов, носители которых готовы отстаивать их реализацию посредством общего коллективного действия.

К ПЭГ они относят как синонимы олигархические группы, финансово-промышленные группы, "криминальные кланы".

Весьма существенным является положение, подчеркиваемое экспертами, о том, что угол рассмотрения, под которым проводится анализ этих феноменов, может существенно отличаться в зависимости от методологии, социального заказа, исполнителей.

Выделяют такие виды групп: отраслевые, региональные, финансово-промышленные.

Отраслевые ПЭГ формируются для презентации интересов отдельной отрасли экономики. К ним могут быть отнесены группы в угольной отрасли, электроэнергетике, газовой.

Региональная ПЭГ – это группа, претендующая на представительство (с тенденцией к монополизации) интересов административно-территориальных единиц. Региональные ПЭГ, как полагают эксперты, нередко стремятся выражать интересы не только административных и бизнесовых элит, но и региональных сообществ и территориальных громад.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – группа, сформировавшаяся вследствие установления крупными бизнес-группами контроля над определенными сегментами промышленности посредством системы политико-

административного патронажа. Ведущим элементом формирования ФПГ часто выступает финансовый капитал, сконцентрированный в исключительно контролируемой банковской структуре.

Специфика украинских объединений крупных предприятий, которая лежит в основе значительных объемов транзакционных издержек, состоит в том, что их стартовый ресурс был сформирован на основе так называемой иерархии статусов в административно-бюрократическом аппарате. Вес такого статуса определял доступ к формально «общенародным» (государственным) ресурсам [11, с.18-20].

Отечественные исследователи полагают, что и в начале процессов приватизации и в настоящее время имеется размытые права собственности, когда они точно не установлены, попадают под различного рода ограничения и недостаточно защищены для участников приватизационного и фондового рынков, что повышает и без того слишком высокие транзакционные издержки общества [12, с.27].

Зинченко Я.В. [13] полагает, что хотя характерной чертой интенсивного институционального развития и является сокращение транзакционных издержек, моральное устаревание институтов, лежащее в основе интенсивной институциональной динамики, обуславливает временное повышение уровня транзакционных издержек (до внедрения новых институтов), которое и выступает в качестве сигнала о необходимости совершенствования институциональной структуры, внесение изменений в отдельные ее элементы... На этапе формирования рынка, в отличие от интенсивного институционального развития, нельзя однозначно рассчитывать на значительный прогресс в сокращении транзакционных издержек, даже несмотря на многочисленные усилия государства в достижении этой цели. Объективным основанием такой ситуации является то, что рынок еще не оформился как целостная система взаимосвязанных составляющих.

Таким образом, происходящие в настоящее время изменения прав собственности, перераспределение общественного богатства в пользу определенных групп приводят и без того к существенному увеличению транзакционных издержек общества. Однако исходя из закономерностей формирования крупного капитала, его упрочение на протяжении длительного исторического периода подтверждает мысль о том, что ведущей формой организации бизнеса остаются крупные предприятия и их объединения. На государственном уровне нужно поощ-

рять и поддерживать создание крупных структур, слияние и кооперацию предприятий. Необходима новая промышленная политика, которая учитывала бы опыт внедрения институтов развития в странах с похожей на Украину институциональной структурой: России, Чили, Бразилии, Мексики, Южной Кореи.

Таким образом, для поддержания темпов роста отечественной экономики необходимы системные мероприятия по спецификации и защите прав собственности. Развитую экономику нельзя построить в условиях всеобщей бедности и колоссального расслоения общества.

Литература

1. Сонин К. Институциональная теория бесконечного предела // Вопросы экономики. – 2005. – №7. – С.4-18.
2. Лесных В., Попов Е. минимизация транзакционных издержек // Общество и экономика. – 2005. – №5. – С. №36-53.
3. Волостнов Н.С., Ларичева С.М. Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3. – С.70-79.
4. Арихиеев С.И. Государственная транзакционная политика и общественный транзакционный сектор в условиях рыночной трансформации // Научные труды ДонНТУ. – Донецк: ДонНТУ. – Вып.70. – 2004. – С.114-120.
5. Ефимчук И.В. Пирамида власти-собственности: будущее планетарной экономики? //Общественные науки и современность. – 2004. – №2. – С.131-142.
6. Дугинец А.В. Особенности формирования транзакционных издержек экономической интеграции // Научные труды ДонНТУ. – Донецк: ДонНТУ. – Вып.70. – 2004. – С. 30-36.
7. Данько М.С. Методологічні особливості оцінки рівня транзакційних витрат у науково-інноваційній сфері // Економіка і прогнозування. – 2004. – №1. – С. 86-97.
8. Клепач А. Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 36-45
9. Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (із змінами і доповненнями) // Офіційний вісник України. – 2004. – №13. – Ст. 181.
10. Кузьминов В. Большие рубежи // Бизнес. – 2003. – №45. – С.16-17.
11. Чи є політико-економічні групи перешкодою для політичного розвитку України? – К: Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне пред-

ставництво в Україні, Білорусі та Молдові, 2005. – 76с.

12. Пустовийт Р. Трансакційні витрати: теоретичні концепції та емпіричний аналіз // Економіст. – 2004. – №10. – С.26-29.

13. Зинченко Я.В. Трансакционные издержки

интенсивного институционального развития фондового рынка // Научные труды ДонНТУ. – 2004. – Вып.70. – С. 168-174.

Статья поступила в редакцию 24.01.2006

В.В. СТАДНИК, к.т.н., доцент
Хмельницький національний університет

МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ НЕДОСКОНАЛОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Будь-яка підприємницька структура є відкритою системою, що знаходиться у постійній взаємодії із зовнішнім середовищем, характеристики якого обумовлюють її економічну поведінку. Особливу роль тут відіграють інституційні чинники, від векторів та сили впливу яких значною мірою залежать як рівень підприємницької активності, так і її результативність. Формування інституційного середовища, сприятливого для активно-підприємницької поведінки, є одним із найважливіших завдань держави у період ринкових перетворень. Його вирішення накопичує потенціал для переходу до інноваційної моделі розвитку економіки України.

Пошук способів підвищення ефективності господарювання з огляду на можливості, які надає зовнішнє середовище, особливо притаманний суб'єктам МСБ, оскільки через обмеженість ресурсів вони не мають можливості скористатися ефектами масштабу. Сильна конкуренція примушує їх вдаватися до певних захисних або превентивних дій для зміцнення своїх позицій, вибір яких значною мірою залежить від ступеня досконалості вітчизняного інституційного середовища. При цьому значна частина малих підприємств не декларує своєї діяльності або применшує отримані фінансові результати. Зокрема, у Хмельницькій області частка існуючих, але нефункціонуючих підприємств коливалась в останні п'ять років у межах 22-25%. Власне, і діючі підприємства сфери МБ функціонували протягом досліджуваного періоду не досить ефективно, зокрема загальні збитки по сектору МБ у області в 2004 році склали, згідно з офіційними даними 48,3 млн. грн. [1, с.237]. Аналогічною була ситуація і у попередні роки.

Описані явища та їх тенденції пояснюють бажання науковців детальніше дослідити поведінку вітчизняних підприємств, визначити способи підвищення ефективності їх діяльнос-

ті. Цими питаннями займаються, зокрема, С.Єрохін[2], С.Мочерний[10], З. Варналій, А.Павлюк[4], А. Тибінь[5], А. Кудінова[14], М.Кропельницька[8], У. Ешбі[9], В.Соколенко[7], М.Войнаренко[6] та інші. Однак здебільшого їхні рекомендації стосуються зміни державної політики у фінансово-кредитній сфері, системі оподаткування та правового регулювання, розвитку страхування, чим визнається, що зазначені інструменти у їх нинішньому вигляді не є такими, що сприяють активізації підприємницької діяльності [2-4]. Водночас увагу вітчизняних науковців привертають і організаційно-економічні форми підтримки розвитку підприємства, особливо на регіональному рівні (кластери, бізнес-інкубатори, бізнес-центри тощо) [5-8]. Перші розглядаються як засоби підвищення інвестиційних можливостей малого бізнесу, на чому наголошують М.Войнаренко [6], В. Соколенко [7], або як засоби досягнення синергічного ефекту за умови спільного використання обмежених або специфічних ресурсів, на що звертають особливу увагу М. Кропельницька [8], У. Ешбі [9], С.Мочерний [10]. До речі, раніше автор звертала увагу на те, що дані елементи регіональної інноваційної інфраструктури не спроможні функціонувати на умовах самофінансування, оскільки правове поле їх співпраці із суб'єктами підприємництва не створює останнім ніяких преференцій, що спричиняє їх низький інтерес до послуг бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів і пояснює їх недостатній розвиток в Україні [11].

Ряд науковців, у тому числі й автор, також звертають увагу на те, що суб'єкти малого бізнесу більше схильні до самоорганізації, яка проявляється у формах горизонтальної та вертикальної інтеграції [8; 12; 13]. Найбільше поширення такі процеси набули у агропромислому комплексі та будівельній індустрії.

© В.В. Стадник, 2006