

Наибольшее внимание в институциональной теории уделяется контрактной функции предприятия, то есть деятельности, связанной с заключением внутренних и внешних контрактов предприятия. Соответственно теоретическим положениям и взглядам «институциональное наполнение» внутренней среды предприятия представляют контракты различных видов и неформальные взаимодействия между людьми в ходе организации и функционирования предприятия. Поэтому система интересов, прав и ответственности участников в принятии и выполнении решений на предприятии должна быть сбалансирована и приведена в соответствие с интересами развития предприятия. Данное положение предопределяет формирование на предприятиях эффективной системы стратегического планирования, укрепление когнитивно-образовательных институтов, создание системы ответственности собственников и руководителей за деятельность предприятий, обеспечение представительства интересов работников в системе принятия решений.

Современная институциональная теория видит в институтах не только результат или предпосылку, но и очевидный исходный генератор процессов эволюционного обновления в обществе и экономике. Реформирование промышленных предприятий невозможно без научного поиска институциональных форм, способных наилучшим образом соединить социокультурные ментальные особенности людей с их ролевыми функциями в современном производственно-экономическом процессе. Поэтому задача институционального реформирования

состоит в создании институтов во внешней и внутренней среде промышленных предприятий, обеспечивающих эффективность их воспроизводственных и инновационных процессов для удовлетворения общественных потребностей.

### Литература

1. Клейнер Г. Б. Институциональные аспекты реформирования промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №4. – С. 24 – 30.
2. Евстигнеева Л. Проблемы синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий / Л. Евстигнеева, Р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 1998 – №8. – С. 97 – 113.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 178.
4. Пустовийт Р. Трансформационный кризис в Украине: оценка с позиций институциональной теории // Экономика Украины. – №1. – 2004. – С. 38 – 44.
5. Хохлов Н. Об экономическом содержании собственности в транзитивной экономике // Экономика Украины. – №1. – 2002. – С. 36 – 43.
6. Отенко И. П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Н. А. Москаленко. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 216 с.

Статья поступила в редакцию

**Г.М. ПАЛАМАРЧУК**, к.э.н., с.н.с.,  
Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

### РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФОРМ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Основным условием возрождения украинской экономики является ее системная трансформация на инновационных началах. Важнейшей составной частью такой перестройки должно стать развитие организационно-институциональных форм. Под последними подразумеваются формы объединения людей для совместной деятельности в пределах определенной структуры и определенной институциональной среды. Проблемам организационного развития экономики посвящены работы ряда российских и украинских ученых. Результаты прогнозно-аналитических исследований

изменений организационно-институциональных форм изложены в публикациях С.Авдашевой [1], П.Буряка[2], Ю.Винслава[3], А.Гальчинского [4], В.Дементьева [5], Л.Зубченко [6], А.Костина [7], Г.Кочеткова [8], Г.Моисеева [9], Я.Папэ [10], Т.Пасечника [11], Ю.Пахомова [12], А.Радыгина [13], Н.Розановой [14], Я.Сергиенко [15], Л.Тараш [16], Л.Федуловой [17], В.Цветкова [18], А.Цыгичко [19]. В работах этих авторов рассматриваются различные аспекты процесса формирования организационных структур.

© Г.М. Паламарчук 2006

В то же время ряд проблем еще ждет своего решения. Как отмечает доктор экономических наук Л.И. Федулова (Институт экономики и прогнозирования Национальной академии наук Украины), в последние годы незаметны предложения украинских ученых относительно улучшения деятельности новых корпоративных структур, отсутствует качественный и комплексный научно-методический аппарат оценки эффективности функционирования интегрированных корпораций. Не наблюдается также координации усилий ученых и заинтересованных ведомств в разработке такого аппарата. Поэтому особенно актуальны обобщения методологии формирования корпоративных структур и их интеграции, а также анализ институциональных теорий, которые объясняют закономерности трансформационных процессов в корпоративном секторе экономики [17]. По мнению Л.И. Федуловой, практика обогнала теоретические исследования интеграционных процессов. Современная экономическая наука не готова их объяснить, определить границы развития большого корпоративного капитала, методы слияния и внутренней организации совокупности предприятий.

Цель данной работы – определение с позиций институционального подхода особенностей становления новых организационных структур в экономике Украины и основных направлений их совершенствования в соответствии с задачами повышения конкурентоспособности национального хозяйства и с учетом мировых тенденций организационного развития. При этом основное внимание уделено расширению интеграционных процессов, созданию организационных структур интегрированного типа.

Обновление организационных структур в соответствии с задачами экономического развития предусматривает создание соответствующих институциональных основ. Д. Норт считает, что то, как организации возникают и развиваются, в основном определяется институциональной основой [20].

В условиях Украины внезапная смена социально-экономического устройства без создания соответствующей системы институциональных основ усложнила развитие позитивных экономических процессов, привела к необоснованному разрушению многих звеньев расширенного воспроизводства. Институты, согласно Д.Норту, определяют возможности в обществе. Организации создаются для того, чтобы использовать эти возможности. В свою очередь, они влияют на институциональную

основу. В соответствии с эволюцией организаций, изменяются институты. Именно окончательный путь институционального изменения формируется благодаря “замыканию” вследствие симбиозной взаимосвязи между институтами и организациями, которые получили развитие под влиянием стимулов, созданных институтами [20].

История экономики США девятнадцатого столетия, как подчеркивает Д.Норт, – это история экономического роста, обусловленного неуклонным стимулирующим влиянием институциональной основы на производительность организаций. В то же время во многих странах (прежде всего в постсоветских) институциональные изменения способствуют в основном деятельности, направленной на перераспределение благ, а не на их производство, на создание монополий, а не условий для конкуренции, на ограничение возможностей, а не на их расширение. Организации, которые развиваются на такой институциональной основе, не могут быть эффективными для общества, вследствие чего институциональная основа еще менее стимулирует производительную деятельность. Неопределенные или неэффективные права собственности редко благоприятствуют инвестициям, необходимым для внедрения новых технологий и повышения эффективности производства, не предусматривают долгосрочные соглашения, способствующие прогрессивным изменениям в экономике [20].

Неэффективные права собственности, несовершенные субъективные модели поведения участников рынка, действующих в условиях отсутствия соответствующего информационного обеспечения и обратной связи обуславливают повышение трансакционных затрат, рост экономических ресурсов, необходимых для их обеспечения. Вследствие этого осложняется решение трансформационных проблем, создание конкурентоспособной экономики. В условиях ненадежных прав собственности, несоблюдения законов, наличия монополистических ограничений самую большую прибыль могут приносить торговля, перераспределительная деятельность и черный рынок.

Институциональная основа определяет, по словам Д.Норта, для организаций возможности получения максимальных результатов. Для эффективной организации важны правила, которые будут стимулировать ее развитие. Конкуренция, децентрализованное принятие решений, четко сформулированные договоры о праве собственности, закон о банкротстве – существенные предпосылки эффективной организа-

ции[20].

К факторам, которые должны определять организационное развитие экономики в современных условиях следует отнести глобализацию мировой экономики, повышение роли глобальной конкуренции. С учетом общемировых критериев оценки состояния национальной экономики и тенденций построения организационных структур должна формироваться система институциональных регуляторов организационных преобразований.

Организационные преобразования должны способствовать коренной структурной и технологической перестройке, перемещению доходов из низкотехнологических производств в высокотехнологические, созданию новых типов предприятий. Реализация этих задач требует проведения целенаправленной государственной политики, построения соответствующего нормативно-правового поля, так как в режиме рыночного саморегулирования эти вопросы не могут быть решены своевременно. Необходимо разработка долгосрочной стратегии организационно-институционального развития, которая бы отвечала прогрессивным мировым тенденциям с учетом поэтапной их адаптации к конкретным национальным условиям. В связи с этим важны определение и анализ этих тенденций.

Ведущим организационным звеном современной мировой экономики являются высокоцентрализованные и интегрированные структуры, которые сформировались в результате интенсивного развития интеграционных процессов, охвативших не только отдельные фирмы, сферы экономической деятельности, но и целые страны. Транснациональные корпорации (ТНК) стали основными центрами исследований и внедрения инноваций, маркетинга и поставок. Без ориентации на создание крупных национальных интегрированных структур, способных эффективно функционировать в условиях обострения международной технологической конкуренции, возникает угроза превращения отечественных предприятий в периферийные производственные мощности для обслуживания международных альянсов, что отрицательно скажется на экономическом развитии страны и национальных интересах.

К тенденциям, которые получили распространение в конце XX столетия, следует отнести использование такой новой хозяйственной формы, как сетевая. Появление новых сетевых структур обусловлено тенденциями развития информационных и коммуникационных технологий и их влиянием на рыночное пове-

дение хозяйствующих субъектов. В отличие от упрощенного понимания процесса взаимодействия фирм как двусторонней торговли контрагентов, которая повторяется, новое понятие – система взаимодействия – учитывает современные тенденции взаимоотношений фирм [15].

Система взаимодействия предприятий предусматривает меры по установлению, развитию и поддержке различного рода обмена между сторонами (информационного, управленческого, ресурсного и т. д.), которые не всегда могут быть рыночными транзакциями в их чистом виде. Наиболее распространенным видом организации систем взаимодействия являются разнообразные формы договорных отношений, среди которых преимущество принадлежит долгосрочным контрактам. Контрактные взаимоотношения часто трансформируются в неформальные, потому что большинство руководителей предприятий считают правовые методы влияния на контрагента менее эффективными.

Организация в форме сети является комплексным решением, которое объединяет различные типы структур предприятий (функциональную, дивизиональную, матричную). Это обеспечивает более эффективный вариант разграничения деятельности и связей, а также пропорций между автономией и контролем. Ведущим принципом построения организационных структур становится принцип разнообразия. Формирование сетевых структур характеризуется как итеративный и непрерывный процесс. Переход к сетевым структурам, которые воплощают связи между элементами внутренней и внешней среды, относят к наиболее актуальным проблемам современной экономики. Если фирма стремится быть конкурентоспособной на глобальном рынке, она должна воспринимать мировую экономику в виде сетевых структур [21]. Формирование сетевых структур свидетельствует о возникновении сетевой экономики, которую можно назвать и информационной, и высокотехнологической [22]. В рамках новой хозяйственной формы доминируют прямые сетевые эффекты, обусловленные системой взаимодействия, в которой имеет место организация совместного планирования, совершенствование информационных процессов.

В условиях переходной экономики интеграционная компонента должна учитываться при реструктуризации отдельных предприятий. Объединение предприятий ускорит их адаптацию к требованиям рынка, позволит избежать

просчетов в условиях усложнения производственной и коммерческой деятельности, улучшить ресурсное обеспечение для структурной перестройки производства, его технического оснащения.

Процессы становления новых организационных структур интегрированного типа отличаются неоднозначностью, сложностью и противоречиями. Об этом свидетельствует как зарубежный, так и отечественный опыт. Так, даже в развитых странах, не все слияния и поглощения привели к положительным результатам. Проблема заключается во внедрении эффективных принципов интегрированного управления, которые обеспечили бы получение синергического эффекта взаимодействия.

Одним из основных принципов современного управления, которые должны учитываться при определении общих методологических особенностей стратегии объединения, является непрерывность развития организации, что означает объективную необходимость ее реагирования на изменения технологических, экономических, социальных, политических реалий внешней среды. Получение положительных результатов возможно только при условии высокого качества интеграции отдельных компонентов системы. Для этого необходима последовательная реализация принципа системности путем четкого определения целей и тесного взаимодействия компонентов системы для их достижения. При несоблюдении этих требований суммарные итоги деятельности системы приведут к отрицательному эффекту, т. е. совместная деятельность в рамках системы характеризуется меньшими результатами, чем сумма результатов работы отдельных действующих элементов. Тесное взаимодействие компонентов системы предусматривает рациональное сочетание интересов целого и его составных частей. Технология достижения стратегического баланса интересов участников интегрированной структуры (производственных, финансовых, научно-технических, организационных и т.д.) связана с формированием эффективного мотивационного механизма, который обеспечит их материальную заинтересованность в достижении общих целей путем обоснованного распределения дохода между участниками объединения.

Сложными переходными формами организационных структур интегрированного типа являются финансово-промышленные группы (ФПГ), которые получили распространение на Украине в процессе рыночных преобразований. Отечественные бизнес-структуры далеко не в

полной мере отвечают общемировым современным тенденциям организационного развития, решению вопросов повышения конкурентоспособности национальной экономики, интересам общества. Сосредоточение отдельных предприятий в одном объединении часто не имеет технологической основы, не связано с взаимодействием бизнесов, их синергией, что обусловлено особенностями приватизации в Украине в предыдущие годы, реализацией возможностей приобретения собственности без четкой направленности на повышение эффективности ее использования с позицией общественных интересов.

В соответствии с результатами исследований Мирового банка, изложенными в Меморандуме об экономическом развитии Украины – “Формирование основы для стабильного роста”, который охватывает период 2000 – 2003 годов, особенно важную роль крупные ФПГ играют в таких экспортоориентированных отраслях, как металлургия, энергетика, машиностроение и химическая промышленность [23]. Они распространили свою деятельность на пищевую промышленность и сельское хозяйство. В государственные ФПГ были превращены крупные газовые и транспортные системы. В сравнении с российскими ФПГ украинские, как правило, имеют более простую структуру собственности с более высокой концентрацией акций у немногочисленных групп. По оценкам Мирового банка, на несколько основных украинских ФПГ приходится до 80 % экспорта ста крупнейших украинских экспортеров.

Экономический рост в Украине в значительной мере был сосредоточен именно в крупных ФПГ, которые имели возможность обойти формальные институты благодаря отношениям собственности, связям с властью, непосредственному влиянию на суды и другие правоохранительные и регуляторные органы. Такими методами эти бизнес-группы создали неофициальные институты для функционирования в очень сложной для бизнеса среде. Такая закрытая “инсайдерская” модель, по мнению экспертов Мирового банка, препятствует честной конкуренции, стимулирует непрозрачность и коррупцию, препятствует иностранным инвестициям, адаптации экономики к меняющимся рыночным условиям, замедляет процессы интеграции в мировую экономику.

Таким образом, актуальна проблема реформирования существующих ФПГ на основе верховенства права, законности и прозрачности, что предусматривает принятие соответствующих прогрессивных законопроектов отно-

сительно корпоративного управления и предоставления информации. Необходимо также переход от аморфных образований типа конгломератов к более однородным структурам с четкими организационно-правовыми ограничениями.

Чрезмерная диверсификация бизнеса характерна для украинских ФПГ, что препятствует внедрению эффективных современных методов организации и управления. Отечественные предприниматели являются сторонниками диверсификации в значительной мере из-за стремления в современных экономических условиях избежать лишнего риска и обеспечить определенную стабильность. Однако в развитых странах в последние десятилетия начали распространяться процессы, обратные диверсификации, связанные с расформированием конгломератов, освобождением компаний от непрофильных производств и сосредоточением усилий на основных видах деятельности.

В ведущих бизнес-группах Украины уже наблюдаются изменения, которые свидетельствуют об осознании необходимости внедрения корпоративных стратегий, которые отвечают современным мировым тенденциям. Так, в бизнес-группах “Интерпайп” и “Укрсиббанк” осуществляются меры по выделению профильного бизнеса в довольно разобленном пакете их активов. Наблюдается и стремление многих украинских ФПГ к большей открытости, к функционированию в соответствии с официальными законодательными и нормативными актами, к формированию положительной международной репутации. В целях выхода на мировые рынки и привлечения иностранного капитала ФПГ все больше проявляют заинтересованность в “выходе из тени”, раскрытии бухгалтерской отчетности, соблюдении высоких стандартов корпоративного управления и поведения [24]. В то же время многие собственники и руководители ФПГ продолжают получать выгоду от своих особенных связей с органами власти, недобросовестной конкуренции и возможностей направить государственные ресурсы на свои подконтрольные предприятия. В таких условиях у ФПГ могут быть сильные стимулы не выявлять значительную часть своей деятельности и пожертвовать ради этого потенциальными выгодами от международного признания и привлечения иностранного капитала. Поэтому одним из центральных вопросов экономической стратегии является вопрос об обеспечении усиления направленности деятельности ФПГ на подчинение общественным интересам на основе использования прогрессивных методов корпоративного управления.

С учетом новейших интеграционных тенденций организационных изменений должна расширяться сеть малых и средних предприятий, что позволит более полно использовать их потенциал для решения проблем занятости и ускорения инновационных процессов. Так, наиболее эффективным направлением расширения малого предпринимательства, по прогнозам многих специалистов, считается внедрение системы франчайзинга. Эксперты Международной ассоциации франчайзинга выделяют ряд факторов, которые способствуют быстрому росту франшизных систем [8]. В частности, это глобализация, формирование зрелых концепций и методов управления, усиление тенденций присоединения независимых малых предприятий к франшизным сетям.

Большинство франшизных систем являются сетями, т. е. организационными структурами, которые оцениваются как наиболее перспективные в XXI веке. Они вносят в управление новую культуру кооперативного бизнеса. На их основе меняется характер конкуренции, распространяется взаимовыгодное сотрудничество. Главная функция конкурентной борьбы переходит к сети в целом. Присоединение к сети дает возможность получить поддержку со стороны всех других участников, использовать их опыт и общие ресурсы для решения проблем, которые возникают особенно остро перед новыми операторами в начале становления их бизнеса.

Важность франшизных сетей определяется возможностью целенаправленного влияния государства на процессы развития малого бизнеса, что позволит усилить управляемость экономикой в целом. Франчайзинг является альтернативой административного контроля. В его границах осуществляется жесткий контроль основных параметров деятельности всей франшизной сети: финансовый учет, контроль, качество товаров и услуг, поддержка торговой марки и репутации сети. Вместе с тем франчайзинг оставляет больше возможности для действий оператора, который обладает самостоятельностью и юридической независимостью собственного бизнеса. От него самого зависят результаты его деятельности. В Украине известными компаниями-франчайзерами являются “Кока-Кола”, “Мак-Дональдс”, “Адидас”, “Пепси-Кола”, “Фуджи-Фильм”. В современных условиях к перспективным направлениям внедрения франчайзинга следует отнести розничную торговлю, общественное питание, медицинское обслуживание, автосервис, деловые услуги и консультирование и т. д.

Таким образом, в современных условиях активизация организационно-институционального резерва приобретает все более важное значение для решения актуальных задач общества. Нужна разработка долгосрочной стратегии организационных преобразований на основе рационального сочетания разных типов предприятий с учетом требований научно-технологического и социального прогресса. Это предполагает проведение соответствующих научных исследований для определения четкой концепции и конкретных путей достижения поставленной цели. Организационные инновации должны быть направлены на повышение международной конкурентоспособности национальных производителей посредством институционального обеспечения стимулирующих механизмов, создания необходимых нормативно-правовых основ поддержки интегрированных структур. Важной задачей является достижение высокой эффективности управления в интегрированных системах, что предполагает обоснованное определение организационной модели интеграции, разработку и использование ряда конкретных норм и правил корпоративного взаимодействия и регулирования.

#### Литература

1. Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2004. – № 5.
2. Буряк П. Проблемність трансформаційних процесів у інтегрованих корпоративних структурах підприємництва // Регіональна економіка. – 2004. – № 2.
3. Винслав Ю. Планирование развития интегрированных корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 2003. – №8.
4. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські пропілеї. – 2001.
5. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. – № 3.
6. Зубченко Л. Международное движение капитала в современных условиях // Экономист. – 2001. – № 6.
7. Костин А. Глобализация и мировые тенденции укрупнения капитала // Финансы и кредит. – 2001. – № 5.
8. Кочетков Г. Франчайзинг: организация малого бизнеса // США–Канада. Экономика–Политика–Культура. – 2000. – № 4.
9. Дерментли Ф., Моисеев Г. Вопросы развития интеграционных процессов в промышленном производстве Украины // Экономика промышленности. – 2002. – № 3.
10. Паппэ Я. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1.
11. Пасічник Т. Концентрація акціонерного капіталу в українській промисловості // Фінанси України. – 2004. – № 3.
12. Пахомов Ю. Кризис украинского реформаторства // Стратегія економічного розвитку України. Наук. збірник. – К.: КНЕУ, 2001.
13. Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе (основные подходы и задачи регулирования) // Вопросы экономики. – 2002. – №12.
14. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – № 1.
15. Сергиенко Я. Кооперативная модель управления бизнесом // Вопросы экономики. – 1999 – № 10. – С. 76 – 84.
16. Тараш Л., Дерментли Ф. Интегрированные корпоративные структуры: сущность, содержание, классификация // Экономика промышленности. – 2002. – №2.
17. Федулова Л.І. Трансформація корпоративних структур: теоретичний аспект // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 45 – 46.
18. Цветков В. Финансово-промышленные группы: накопленный опыт и тенденции развития // Экономист. – 2004. – № 3.
19. Цыгичко А. Высокая цена конкурентоспособности // Экономист. – 2003. – № 1.
20. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. – К.: Основи, 2000, с. 13.
21. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 81.
22. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 4. – С. 82 – 88.
23. Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. Т.1. Світовий банк. – 2004. – С. 62.
24. Україна: Формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. Т. 1. Світовий банк. – 2004. – С.63.

Статья поступила в редакцию 18.01.2006