

4. Енергетична безпека регіонів у значній мірі залежить від рівня економічної безпеки підприємств енергетичної галузі, а саме: що генерують і енергопостачальних компаній.

5. Існуюча у даний час в Україні енергетична криза вимагає виділення категорії «енергетична безпека» в окремої складову і розробки методики її оцінки і способів підвищення.

6. Показники оцінки енергетичної безпеки промислового підприємства виявлених загроз енергетичній безпеці.

В.Н. КРАСЬКО,
ДонНТУ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО СОБСТВЕННИКА

Всякая корпорация представляет собой систему взаимодействий между следующими основными агентами (соучастниками): собственниками (акционерами), администрацией предприятия, персоналом, окружающим обществом, потребителями и поставщиками.

Акционеры являются поставщиками рискованного капитала, необходимого для ее возникновения, развития и роста. Поэтому их интересы должны обязательно учитываться во всех важнейших действиях компании. Администрация предприятия (высший менеджмент) должна способствовать эффективной работе предприятия и принимать такие управленческие решения, чтоб был достигнут баланс интересов участников корпоративных отношений, с целью повышения их ответственности за результаты деятельности акционерного общества. Персонал корпорации, в первую очередь, требует достойную оплату труда, защиту здоровья на рабочем месте, финансовую безопасность, обеспечение определенного качества жизни и невмешательства в личную жизнь.

Список літератури

1. Чукуева И. Формирование украинского рынка нефти и нефтепродуктов // Экономика Украины. – 2001. – № 2.
2. Главное – работа на реальный результат // Экономика Украины. – 2000. – № 6.
3. Кузовкин А. Потенциал энергосбережения // Экономист. – 2000. – № 5.
4. Гайдук В. Развитие ТЭК Украины как основы ее экономической безопасности // Экономика Украины. – 2001. – № 5.

К потребителям руководители корпорации должны проявлять самое пристальное внимание, потому что без них она просто не сможет существовать. Потребители хотят получить от нее, в первую очередь, качественные товары и услуги, надежное обслуживание, приемлемые цены и достоверную рекламу. Если запросы потребителей не будут удовлетворены, то компанию ждет неудача, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде. В большинстве случаев в промышленно развитых странах поставщиками крупных корпораций являются малые предприятия, которые ожидают от сотрудничества с ними справедливых торговых отношений и своевременных платежей за выполненные работы и услуги. Важным элементом любой экономической системы являются взаимоотношения между крупными корпорациями и их поставщиками, потому что существование малого бизнеса очень зависит от того, как с ним ведут свою деятельность крупные корпоративные структуры.

Окружающее общество оказывает влияние на функционирование корпораций как на национальном, так и на международном уровне. Кроме того, их деятельность находится под пристальным вниманием различных групп и организаций, в том числе исполнительных и законодательных органов власти, академических кругов, средств массовой информации и т.п. Общество ждет от компаний решения проблем национального и международного масштаба. В то же время эти субъекты хозяйствования обязаны перед обществом поддерживать свою экономическую жизнедеятельность, чтоб производить качественные товары, услуги, а также создавать рабочие места.

В данной статье мы будем анализировать те экономические факторы, от которых зависит эффективная деятельность корпораций, контролируемых теми или другими группами доминирующих собственников (акционеров). Выше указанную проблему мы будем решать следующим образом: во-первых, как влияют трансакционные затраты на функционирование предприятий, контролируемых различными группами доминирующих собственников (инсайдерами, финансовыми аутсайдерами, нефинансовыми аутсайдерами и государством); во-вторых, от состояния каких факторов зависит степень мотивации собственника в общественно эффективном использовании активов контролируемого предприятия; в-третьих, как управляют прибылью корпорации и осуществляют дивидендную политику эффективные собственники.

Как уже было отмечено, в рыночной среде промышленно развитых стран, контроль за функционированием корпораций осуществляют в большинстве случаев следующие группы доминирующих собственников: инсайдеры, финансовые аутсайдеры, нефинансовые аутсайдеры и государство. Какие же из перечисленных групп акционеров явля-

ются наиболее эффективными собственниками? В экономической теории нет однозначного ответа на этот вопрос. Вот что, например, по этому поводу пишет американский ученый-экономист, Джозеф Е. Стиглиц: «Для того, чтобы определить, кто осуществляет эффективный контроль, необходимо знать не только права и средства воздействия, но и стимулы: вмешательство будет желательным только тогда, когда оно приведет к улучшению поведения агента (с точки зрения того, кто осуществляет вмешательство). Чтобы быть уверенным, лицо, осуществляющее вмешательство, должно иметь информацию как о текущих действиях менеджера, так и об альтернативах. Но информация стоит дорого.

Здесь мы приходим к основной дилемме: если бы менеджер получал свои ресурсы от одного поставщика, тогда у этого поставщика был бы стимул собрать информацию, необходимую для того, чтобы заставить менеджера действовать в своих (поставщика) интересах. Но тогда поставщик был бы подвержен значительному риску: его активы могли бы оказаться недостаточно диверсифицированными. С другой стороны, ни один акционер или мелкий кредитор не заинтересован в том, чтобы уделять много внимания функционированию фирмы» [1, с.48-49].

Таким образом, основная идея Джозефа Е. Стиглица сводится к тому, чтобы контроль был эффективным, те, кто его осуществляют, должны быть в нем заинтересованы. Кроме того, собственник при осуществлении контроля старается минимизировать трансакционные издержки. Что же понимают под трансакционными издержками? Институциональная теория не выдвигает единого объяснения природы этих издержек. А. Олейник, в учебно-методическом пособии по институциональной экономике [2] отмечает: «Известно как минимум три варианта объяснения того, откуда и почему при совершении сделки возни-

кают трансакционные издержки: подход теории трансакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Такое отсутствие единства показательно, особенно с учетом того, что неоклассическая экономическая теория предполагает существование одного вида издержек – производственных. Поэтому допущение существования трансакционных издержек неизбежно связано с изменением постулатов неоклассики, относящихся либо к ее «жесткому ядру», либо к ее «защитной оболочке» [2, с.145].

Подход теории трансакционных издержек основан на том, что агенты, заключающие сделку, обладают всем объемом достоверной информации о ней, и допускается существование издержек по идентификации продавцов и цен [Информационные издержки – В.К.]. Другими словами, величина информационных издержек будет зависеть от следующих факторов: числа продавцов и покупателей на рынке, длительности присутствия их на рынке, степени однородности товаров, географического расположения рынка. Кроме того, эта теория выдвигает дополнительные условия: расходы, связанные с поиском дополнительной информации о сделке, должны быть уравновешены ожидаемым предельным доходом от обладания информацией, и все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных, а не наоборот. Например, известный Робинзон Крузо в своей деятельности будет связан с информационными издержками (об урожайности злаковых культур, о погоде), но не с трансакционными издержками [2, с.145].

Примером информационных издержек может служить оппортунистическое поведение партнеров при заключении сделки в условиях асимметричности информации. А. Олейник раскрывает понятие «оппортунизм» следующим образом: «Пусть контракт требует совершения действия X, но, зная развитие собы-

тий после его заключения, стороны решают, что им следовало бы выполнить действие Y. Однако переход от X к Y может оказаться нелегким. Порядок распределения полученных доходов неизбежно становится предметом интенсивных торгов и, следовательно, порождает оппортунизм сторон. Если же при заключении сделки стороны обладали полной информацией о поведении контрагента и о возможном исходе сделки, оппортунистическое поведение в ходе ее реализации было бы исключено» [2, с.146].

Таким образом, мы сталкиваемся с ситуацией, когда при объяснении сущности трансакционных издержек происходит перенос акцента в экономическом анализе на информационный рынок. В таблице 1 показано, как изменяется анализ определенных секторов экономики в зависимости от эволюции различных концептуальных подходов в экономической теории.

Теория общественного выбора связывает возникновение трансакционных издержек с проблемами, которые возникают в результате согласования различных позиций индивидов по отношению к общественным благам. Здесь говорится о том, что невозможно получить вариант оптимального соглашения между индивидами, потому что общественное благо потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Вот что пишет по этому поводу А. Олейник: «Наибольшую остроту проблема согласования приобретает при увеличении числа участников обмена ..., обмен правомочиями всегда связан с издержками согласования, которые тем выше, чем больше число участников обмена правомочиями... Трансакционные издержки велики как при большом, так и небольшом числе участников обмена. Попробуем объяснить кажущийся парадокс, рассмотрев проблему согласования во взаимосвязи с уже упоминавшейся проблемой оппор-

тунистического поведения. При ограниченности круга потенциальных участников сделки растет их взаимная зависимость в принятии решения, а предназначенные к обмену правомочия превращаются в специфический актив. Специфические активы – активы, имеющие особую ценность при выпол-

нении конкретного контракта. Такие активы трудно продать, передислоцировать или найти им альтернативное применение. Следовательно, любое изменение в структуре обмениваемых «специфических» правомочий приведет к снижению полезного эффекта от сделки» [2, с.147-148].

Таблица 1

Динамика анализа секторов экономики в зависимости от эволюции различных концептуальных подходов в экономической теории

Экономическая теория	Сектор экономики, занимающий центральное место в анализе
Теория физиократов	Сельское хозяйство
«Старый институционализм»	Рынок труда
Теория экономической динамики (Й. Шумпетер)	Рынок предпринимательских услуг
Кейнсианство	Фондовый рынок
Монетаризм	Рынок денег
Теория трансакционных издержек	Рынок информации

Источник: [2, с.146].

Представители теории соглашений согласны с тезисом о том, что трансакционные издержки возникают из-за того, что неоклассический рынок [рынок контрактов – В.К.] соприкасается с другими соглашениями: традиционным, гражданским, индустриальным, общественного мнения и экологическим. Соприкосновение различных соглашений, в свою очередь, кроме высоких издержек на поиск и обработку информации, способствует оппортунистическому поведению участников сделки. Ассиметрия информации дает возможность индивидам преследовать свои собственные интересы в ущерб интересам партнеров [2, с.149].

Только после того, как мы рассмотрели основные концептуальные подходы в отношении природы трансакционных издержек, можем привести их классификацию (см. таблицу 2). Такая классификация трансакционных издержек, по

признаку возникновения до и после заключения сделки, позволяет количественно их оценить как на микро-, так и на макроэкономическом уровне. Мы будем рассматривать трансакционные издержки на микроуровне [уровень предприятия – В.К.]. Как уже отмечалось, перед нами стоит задача определить наиболее эффективного собственника из четырех групп доминирующих владельцев акций: финансовых аутсайдеров, инсайдеров, нефинансовых аутсайдеров, государства. Эффективный собственник, по мнению автора, должен нести минимальные трансакционные издержки при осуществлении контроля за деятельностью предприятия и быть в нем очень заинтересованным. Трансакционные издержки являются лимитирующим фактором эффективности корпоративного контроля со стороны различных институтов. Если предположить, что трансакционные издержки равны нулю, то есть

отсутствуют, то можно было бы с уверенностью сказать, что все владельцы крупных пакетов акций осуществляют эффективный контроль. Однако, как показывает практика, это не так. Автор выдвигает гипотезу о том, что с точки

зрения теории трансакционных издержек, с четырех выше перечисленных групп собственников наиболее эффективными собственниками являются финансовые аутсайдеры и инсайдеры.

Таблица 2

Классификация трансакционных издержек.

Издержки до заключения сделки	Издержки после заключения сделки
Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере, о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение уклонения от выполнения этих условий
Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки	Издержки спецификации и защиты прав собственности включают: расходы на содержание судов, арбитража; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка	Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, организованной преступности и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки
Издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или нелегальное (неформальное) оформление сделки	

Источник: [2, с.150].

Контроль за деятельностью предприятия со стороны финансовых институтов является более эффективным потому, что он касается ликвидных активов предприятия – финансовых потоков, финансовых ресурсов. Например, чтобы не подвергать себя неоправданному риску, банки перед заключением кредитной сделки фокусируют внимание на сборе информации, касающейся вероятности банкротства предприятия. Кроме того, такой контроль требует постоянного мо-

нитинга деятельности компании после выдачи кредита, а это, в свою очередь уменьшает трансакционные издержки. Чем больше у финансовых институтов информации о функционировании предприятия, тем меньше асимметрия информации, а это способствует снижению трансакционных издержек [Затраты на поиск нужной информации являются одним из составных элементов трансакционных издержек – В.К.]. Минимизация асимметричности информации

уменьшает вероятность возможного оппортунистического поведения менеджмента фирмы.

Инсайдеры имеют преимущество практически перед всеми другими собственниками в том, что они непосредственно следят за деятельностью фирмы, и поэтому трансакционные издержки, связанные с получением определенного вида информации о предприятии, будут для них значительно ниже, чем для других. Кроме того, в случае банкротства фирмы рабочие понесут значительные потери [Потеря заработной платы; затраты связанные с поиском нового места работы – В.К], и это стимулирует их контролировать поведение управляющих, которым делегированы права пользования. Вследствие этого, издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма менеджеров будут минимальными. Таким образом, мы доказали, что главная функция эффективного собственника с точки зрения институционализма – это экономия трансакционных издержек.

Государство, в лице владельца значительных пакетов акций предприятий, в большинстве случаев является неэффективным собственником. Возникает вопрос: что же является причиной такой неэффективности? Во-первых, управляющий государственной собственностью не может продать или передать свою долю участия в ней заинтересованным лицам, а это не дает стимулов представителю государства контролировать менеджмент компании и приводит к увеличению такого элемента трансакционных издержек, как издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма управляющих. Во-вторых, управляющие государственными пакетами акций не заинтересованы в получении полной и достоверной информации, например, о потенциальных партнерах, сложившихся отношениях на рынке, что увеличивает издержки поиска информации. В-третьих, государство при помощи законо-

дательных норм и правил может изменить преднамеренно условия контракта в момент его выполнения. В таком случае, у пострадавшего участника сделки увеличатся издержки спецификации и защиты прав собственности (расходы на оплату услуг судов и арбитража, чтоб восстановить нарушенные в ходе выполнения контракта права). В-четвертых, государственные предприятия находятся вне конкуренции, то есть на них не распространяется рыночный механизм поглощений. Исходя из этого, увеличатся издержки измерения, потому что качество товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка, может быть значительно ниже, чем на частных предприятиях.

Нефинансовыми аутсайдерами, в большинстве случаев, являются юридические лица, которые выступают поставщиками или потребителями продукции контролируемой фирмы, а также физические лица. Они, как и государство, в сравнении с финансовыми аутсайдерами и инсайдерами осуществляют недостаточно эффективный корпоративный контроль. Во-первых, нефинансовые аутсайдеры, не могут получить полную и достоверную информацию о финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что увеличивает издержки поиска информации. Во-вторых, одни и те же нефинансовые аутсайдеры могут контролировать одновременно несколько предприятий, что способствует диверсификации их активов. Таким образом, у них нет достаточно стимулов, чтобы предупредить оппортунизм менеджеров.

Известно, что приватизация государственных предприятий Украины и России проводилась с целью появления на них эффективных собственников (считалось, что любой собственник, кроме государственного, был эффективным). Однако, как свидетельствует практика хозяйствования, результаты деятельности приватизированных предприятий немногим отличаются от госу-

дарственных. В чем же причина того, что собственники предприятий не стали проводить активную инвестиционную и инновационную политику? По мнению автора, это является следствием того, что они не обладали достаточной мотивацией в эффективном использовании активов предприятия. Таким образом, можно отметить, что сам факт приватизации оказался недостаточным для возникновения эффективного собственника, который не «проедает» активы предприятия, а рационально их использует. Другими словами, не было создано эффективного мотивационного механизма на уровне государства.

С целью решения данной проблемы, определим от каких факторов зависит степень мотивации собственника в общественно эффективном использовании активов контролируемого предприятия. Внутренние агенты (собственники, менеджмент и работники) должны обязательно максимизировать прибыль, чтобы предприятие эффективно функционировало, а это возможно лишь в том случае, если данные агенты обладают достаточной мотивацией.

Однако внутренние агенты, прежде всего, стремятся максимизировать собственный индивидуальный доход. При этом они могут не стремиться к максимизации общего дохода предприятия. Кроме того, возможен вариант, когда для извлечения личной выгоды собственники могут нанести ущерб хозяйственным интересам предприятия. Собственник, как и любой другой рациональный экономический агент, будет совершать только те действия, когда выгоды, полученные в процессе их осуществления, будут превышать издержки. Степень мотивации экономических агентов в совершении тех или иных действий определяется величиной издержек на единицу получаемого дохода. Чем ниже величина этих издержек, тем выше степень мотивации внутренних агентов предприятия.

Какие же издержки несут собственники, в процессе осуществления контроля над использованием активов предприятия? Во-первых, значительная часть чистой прибыли и дивидендных выплат расходуется на повышение производительности факторов производства. Во-вторых, собственники несут значительные издержки при осуществлении контроля над деятельностью предприятий, а также трансакционные издержки в результате взаимодействия с различными внешними агентами. Данные издержки будем называть «издержками мотивации», то есть в этом случае собственник будет готов нести издержки, связанные с эффективным использованием активов предприятия, если альтернативные (неэффективные) способы использования контролируемых активов требуют более высоких издержек для получения единицы дохода. Величина издержек, необходимых для создания единицы дохода, будет ниже, чем при неэффективном использовании активов, если будут выполняться следующие условия: во-первых, в случае неэффективного использования собственником активов предприятия должны возникать дополнительные издержки («издержки антимотивации»), а именно: сокращение величины чистой прибыли, утрата контроля над управляемым предприятием, сокращение дивидендных выплат, уменьшение стоимости акционерного капитала и т.п. Во-вторых, эффективное использование ресурсов предприятия не должно способствовать росту величины издержек единицы дохода для собственника: в виде увеличения внешних и внутренних трансакционных издержек, а также издержек в виде уменьшения стоимости акционерного капитала, сокращения величины чистой прибыли и дивидендных выплат или утраты контроля над предприятием.

Кроме того, мотивация внутреннего агента в эффективной деятельности предприятия требует наличия опреде-

ленного стимулирующего и принудительного механизма, который бы при помощи властных полномочий увязывал бы интерес агента в максимизации индивидуального дохода с максимизацией прибыли предприятия. Это способствовало бы тому, что деятельность собственников, менеджмента и персонала подчинялась бы целям максимизации прибыли предприятия.

Основой принудительного механизма подчинения поведения экономических агентов (собственников, менеджмента, персонала) интересам предприятия является система экономической власти и корпоративного контроля. Здесь имеется в виду внешняя система контроля (со стороны внешних по отношению к предприятию субъектов, в том числе государства) и внутренняя организация власти на предприятии (взаимоотношения между собственниками, менеджментом и персоналом). Для того, чтобы экономические агенты вместе с увеличением индивидуального дохода стремились максимизировать прибыль предприятия необходима эффективная и равновесная система внутренней и внешней экономической власти. Данная система должна поощрять экономических агентов за эффективные действия с позиции предприятия и наказывать за те действия, которые наносят ущерб интересам субъектов хозяйствования.

От мотивации собственников также зависит механизм эффективности управления прибылью предприятия. Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется, во-первых, результатами ее формирования, а во-вторых, характером ее распределения. Пропорции распределения прибыли определяют темпы реализации стратегии предприятия, являются одним из основных инструментов воздействия на рост его рыночной стоимости, важнейшим индикатором инвестиционной привлекательности. Кроме того, распреде-

ление прибыли воздействует на трудовую мотивацию персонала предприятия и обеспечения дополнительной социальной защищенности работников, а характер распределения прибыли влияет на уровень текущей платежеспособности предприятия.

Основу распределения прибыли составляет дивидендная политика, которая представляет собой одну из наиболее сложных задач управления корпорацией, потому что необходимо обязательно учитывать противоположные мотивации различных собственников – получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в будущем периоде. Таким образом, можно отметить, что основной целью политики распределения прибыли, с учетом обеспечения стратегии предприятия, является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями.

Приоритетные интересы собственников, в зависимости от поставленных целей, могут быть направлены на получение высокого текущего дохода или на обеспечение высоких темпов прироста инвестиционного капитала. И часто именно они определяют главную пропорцию распределения прибыли между потребляемой и капитализируемой частями. Если собственники (акционеры) нуждаются в постоянном притоке текущих доходов или не приемлют риски, связанные с длительным ожиданием этих доходов в будущем периоде, то они будут настаивать на обеспечении высокой доли потребляемой прибыли в процессе ее распределения. С другой стороны, если собственники не нуждаются в высоких текущих доходах и предпочитают еще более высокий уровень этих доходов в будущем периоде за счет реинвестирования капитала, доля капитализируемой части прибыли будет возрастать. Эта пропорция может меняться во времени в связи с изменением внешних

и внутренних условий функционирования предприятия.

Из выше изложенного материала можно сделать следующие выводы: во-первых, собственники с целью эффективного управления контролируемыми предприятиями минимизируют трансакционные издержки; во-вторых, для того, чтоб собственники на первый план ставили интересы предприятия, а не «проедали» активы предприятия, необходим соответствующий мотивационный механизм; в-третьих, эффектив-

ность политики управления прибылью предприятия также зависит от мотивации доминирующих собственников.

Список литературы

1. Джозеф Е. Стиглиц. Кредитные рынки и контроль над капиталом // МэиМО. – 1989. – №6. – С.41-53.
2. А. Олейник. Теорема Коуза и трансакционные издержки // Вопросы экономики. – 1999. – №5. – С.139-158.

М.Г. БІЛОПОЛЬСЬКИЙ,
доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України,
голова Донецької обласної Асоціації платників податків,

В.Д. КІСЕЛЬОВ,
заступник голови – виконавчий
директор Донецької обласної Асоціації платників податків

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В УКРАЇНІ

Згідно з концепцією національної безпеки України головна роль в сфері економічної безпеки відводиться саме державі, яка здійснює певні заходи шляхом реалізації конкретних доктрин, стратегій, програм відповідно до чинного законодавства.

Загроза взагалі, а не тільки економічна, має таку назву тому, що вона або руйнує об'єкт, або завдає йому певних збитків.

За нормальних умов економічні загрози є зворотньою стороною економічного виграшу та звичайною умовою діяльності в ринковому конкурентному середовищі.

Шлях побудови економічної безпеки держави полягає в єднанні оцінок ступеня вразливості економіки та можливості матеріалізації загрози.

Зниження рівня вразливості національної економіки є одним з головних завдань в сфері запобігання злочинності.

Це може стати дієвим шляхом перешкодження можливому проникненню в легальну економіку організованих злочинних угруповань, які мають для цього багато підстав: «відмивання» та інвестування доходів, контролювання території, зведення до мінімуму «правоохоронного ризику» та ін. До того ж діяльність цих структур в «тіньовій» та легальній економіці досить важко розділити і визначити.

Аналіз національної економічної безпеки у найважливіших сферах економіки – ресурсного, виробничого, науково-технічного потенціалу, зовнішньоекономічної, політичної діяльності, соціальной сфері – свідчить про те, що найбільшу небезпеку для України становлять внутрішні загрози у зіставленні із зовнішніми.