

фикацией прав собственности внутри холдинга.

С транзакционными издержками оппортунистического поведения связаны и издержки по принуждению к выполнению обязательств – «инфорсмент» (enforcement). Однако, учитывая высокую степень персонификации сделок внутри холдинга, особое значение приобретают традиции и правила, которые зачастую не предполагают возникновения ситуаций, требующих принудительного исполнения обязательств. В результате оппортунистического поведения эффективность холдинга может быть даже ниже, чем результаты бизнес-единиц по отдельности до объединения.

В результате анализа воздействия процессов централизации и концентрации капитала с позиций транзакционных издержек можно сделать вывод, что при создании холдинга достигается экономия транзакционных издержек, связанных с

процессами создания добавленной стоимости (издержки поиска информации, издержки проведения переговоров, издержки измерения). С другой стороны, резко возрастают транзакционные издержки, связанные с трансформацией созданной стоимости в деньги и их распределением между участниками холдинга (издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения). В условиях неустойчивого институционального окружения генерируются запредельно высокие издержки оппортунистического поведения, которые элиминируют эффект от снижения транзакционных издержек, связанных с созданием добавленной стоимости. Таким образом, спецификация прав собственности оказывает повышенное влияние на конкурентоспособность экономики современной Украины в условиях глобализации.

Л.С.КУТИДЗЕ,

Запорожский государственный университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация бизнеса, обусловленная экономическими, политическими, техническими, общественными факторами, меняет условия хозяйствования фирм, влияет на результаты внутренней экономической политики, проводимой правительствами. Конкурентоспособность стран и конкурентоспособность фирм все сложнее объяснить только при помощи классической теории. А экономический рост – удачным использованием инструментов фискальной или монетарной политики.

Особенности воздействия на развитие общества концентрации и централизации капитала, роста транснациональных корпораций; развитие современных информационных систем и технологий, связи и телекоммуникаций; повышение мобильности людей, вследствие ослабления роли тради-

ций, социальных связей, повышение прозрачности государственных границ – все эти факторы глобализации требуют комплексного анализа и выработки новых «правил игры» экономических субъектов.

Многие из этих вопросов можно рассматривать, используя инструментарий институциональной теории. Институциональная экономическая теория расширяет микроэкономический анализ, вовлекая в него факторы, которые не учитываются классической микроэкономической теорией. К таковым относятся факторы неполноты информации, недоопределенности прав собственности, факторы коллективных действий в ситуации коллективного выбора, которые отличаются от действий в ситуации индивидуального выбора, и т.д.

Основоположниками институционализма считаются американец Т. Веблен (1875-1929) и англичанин Д. Гибсон (1858-1940). К этой школе также причисляют многих экономистов и социологов (У. Митчелл, М. Вебер, Дж. Гэлбрейт, Д. Норт, Р. Коуз и др.). Несмотря на то, что их взгляды по конкретным проблемам существенно различаются, можно выделить и общие существенные черты. Так, предметом анализа институционалистов являются проблемы эволюции общества, их исследовательская цель – выработка практических рекомендаций. Институционалисты относятся к экономической системе, прежде всего, как системе институтов (традиций, норм поведения, организаций и учреждений, законов). Институциональная экономика отвергает методы маржинального и равновесного анализа, беря на вооружение эволюционно-социологические методы.

Одним из направлений институционализма является неинституциональная экономика. Ее основатель Рональд Коуз в статьях «Природа фирмы (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960) впервые сформулировал исследовательскую программу неинституционализма. Эта программа предполагает рассмотрение более широкого спектра форм собственности контрактных форм, на основе которых осуществляется обмен. Наряду с частной собственностью анализируются коллективная, государственная, акционерная формы собственности и сопоставляется их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке. Также в неоклассическую модель вводится понятие информационных издержек, т.е. издержек, связанных с поиском и получением информации о ситуации на рынке. Наряду с производственными, или трансформационными, издержками неинституционалисты допускают существование транзакционных издержек, под которыми понимаются все издержки, возникающие при совершении сделки.

Неинституционализм поставил во главу угла проблему мотивации челове-

ского поведения. Если неоклассическая теория, ориентируясь на результат, изучает, как рациональные индивиды максимизируют полезность, фирмы – прибыль, а государство – народное благосостояние, то неинституционалистов интересует непосредственно процесс принятия решений, его условия и предпосылки. В этой связи большое значение приобретают сложившиеся в обществе нормы и правила поведения людей.

Одним из важнейших вопросов, рассматриваемых институциональной теорией, является вопрос о собственности. Необходимость установления прав собственности проистекает из того, что они являются одним из институтов, снижающих неопределенность во взаимодействиях индивидов. Установление прав собственности также соответствует интересам экономических агентов потому, что оптимизирует использование ресурсов.

Обычно право собственности на ресурс распределено между несколькими собственниками. Всегда ли при преобразовании этих прав удается достичь оптимальной структуры собственности, т.е. той ситуации, когда каждое из правомочий находится в руках собственника, заинтересованного в наиболее эффективном его использовании? «Ответ позволяет получить теорема Коуза, которая в оригинальной версии выглядит следующим образом: «перераспределение прав собственности происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции» и, следовательно, «окончательный результат перераспределения прав не зависит от легального решения (относительно первоначальной спецификации прав собственности). (Couse R. The Firm, the market and the law. Chicago: The university of Chicago press, 1988.p. 115, 158)» [1, 125].

Можно привести и следующую версию теоремы: «при ничтожно малом уровне операционных издержек внешние эффекты могут быть интернализированы путем ус-

тановления правительством прав собственности на ресурсы и разрешения свободно обменивать эти права. Неважно, кому передаются эти права собственности. Коль скоро разрешен свободный обмен правами, итоговое распределение ресурсов будет одним и тем же» [2, 280]. Исходя из теоремы, правительственные органы, устанавливая права собственности и разрабатывая механизм, который позволяет обменивать эти права при низких операционных издержках, будут способствовать достижению эффективности. То есть важна собственно спецификация права собственности на ресурс. С этой точки зрения непринципиально, кто получил право владения на первом этапе реформы собственности, в конечном счете это право получит действительно самый заинтересованный в нем и эффективный собственник.

Упорядочивание отношений собственности и выработка правил приватизации государственного имущества становится одной из главных задач в процессе рыночной трансформации. «Если приватизационные процессы не закончены, не доведены до их логического завершения – появления эффективного собственника, – осмысленная промышленная политика вообще невозможна, ибо она по сути своей есть воздействие на осознанный экономический интерес, присущий именно такому собственнику» [1].

Трансформационные процессы, происходящие в экономике Украины в настоящее время, требуют особого внимания к проблемам закрепления и перераспределения прав собственности. Этот вопрос особо актуален в связи с развитием корпоративных отношений. Сегодня в Украине существует 36 тыс. акционерных обществ, около 12 тыс. которых – открытые. Собственниками открытых АО являются 20 млн. физических и юридических лиц [3]. Постоянный рост количества корпоративных конфликтов можно объяснить несформированностью структуры собственности, что приводит к ущемлению прав акционеров –

физических и юридических лиц, государства. «Основной причиной активного использования в отечественной практике различных приемов, позволяющих ущемлять права тех или иных акционеров, является отставание прежде всего законодательной базы» [3].

Согласно результатам исследования (экспертный опрос около 40 отечественных компаний и предприятий), завершено в феврале 2002 года Украинской ассоциацией инвестиционного бизнеса, первоочередного урегулирования на законодательном уровне требуют следующие проблемы корпоративного управления: раскрытие информации о деятельности ОАО; приобретение крупных (контрольных) пакетов акций; раскрытие информации о владельцах крупных пакетов акций; расширение прав наблюдательного совета; усовершенствование процедуры принятия решений на общем собрании и др. [4].

В действительности распределение правомочий в акционерных обществах, созданных путем преобразования государственной собственности, имеет сложную структуру. Часто существует несовпадение легально закрепленных прав собственности и реальных, размытость механизмов контроля и организационных границ предприятия. Помимо легальных обладателей права владения, администрации, внешних инвесторов, функции контроля над деятельностью предприятия осуществляют его смежники, основные поставщики, сбытовые фирмы, потребители. Легальная собственность не отражает реальной ситуации. Оперативному перераспределению легально специфицированных полномочий мешает фактор трансакционных издержек – издержек, связанных с обменом и защитой правомочий.

Высокие трансакционные издержки на обмен легально зафиксированными полномочиями мешают попаданию правомочий в руки собственников, которые смогут ими распорядиться наиболее эффективно, то есть возникает «теневая экономика». Тран-

сакционные издержки могут быть минимизированы благодаря четкой регламентации деятельности, созданию норм и правил. Нормы являются основным элементом институциональной среды, в которой люди осуществляют свой выбор. Нормы структурируют взаимоотношения индивидов, обеспечивая координацию их деятельности. «Рациональный выбор может быть осуществлен лишь в рамках определенной нормативной среды, а при ее отсутствии самые простейшие рыночные трансакции становятся невозможными» [1].

Необходимо отметить, что требование усиления «прозрачности» АО является общемировой тенденцией дальнейшего совершенствования корпоративного права. Для успешной работы на международном рынке, привлечения инвестиций Украине необходимо скорейшее принятие соответствующих законодательных норм. В условиях глобальной экономики неравномерность принятия различными странами законодательных актов, определяющих право собственности, приводит к неравномерности распределения доходов между национальными экономиками.

Промышленная политика должна обеспечить повышение информационной открытости фирм, переход к международным стандартам учета. Регламентация полномочий и прав менеджеров и акционеров призвана устранить размывание капитала посредством закрытой эмиссии акций, манипулирования финансовыми потоками, лжебанкротств. Четко определенные права и нормы позволят снизить трансакционные издержки, возникающие при передаче собственности, что будет способствовать более эффективному использованию ресурсов.

Одной из важных задач применения институциональных методов является формирование организационно-хозяйственных структур, необходимых для решения индустриальных задач, - коммерческих объединений (холдингов, концернов, финансово-промышленных групп).

Совершенствование организационно-производственной структуры экономики требует отработки и стимулирования таких форм интеграции финансовых, торговых, научно-исследовательских и образовательных организаций, которые способны устойчиво развиваться в условиях жесткой международной конкуренции, обеспечивать непрерывное повышение эффективности производства на основе своевременного освоения новых технологий. Необходимо стимулировать их научно-техническое и финансовое укрепление, диверсификацию и превращение в транснациональные.

В свою очередь, «крупные корпорации в смешанной экономике способны выступить стратегическими партнерами государства в проведении реформ, взять на себя функции планирования и организации обмена деятельностью предприятий в ключевых народнохозяйственных сферах, используя как рыночные, так и нерыночные (планово-распределительные) методы.»[5].

«Институционализм можно представить себе как «объективизацию» процессов, т.е. попытку рассмотрения достигших определенного развития экономических процессов с точки зрения «институционализации», закрепления в виде тех или иных экономических объектов»[6]. В связи с этим важно отметить необходимость учета при проведении институциональных преобразований в государстве такого процесса, как глобализация, - нового, более высокого уровня хозяйственной интернационализации. Существование страны на паритетных началах в глобальной среде предполагает наличие соответствующих норм, правил, институтов внутри государства.

Объективной реальностью глобальной экономики становится транснационализация капитала. Сегодня в мире насчитывается около 65000 ТНК, имеющих почти 850000 филиалов за рубежом. В 2001 году в зарубежных филиалах ТНК работали примерно 54 млн. человек; объем их продаж составлял почти 19 трлн. долларов, что бо-

лее чем вдвое превышает объемы мирового экспорта. На зарубежные филиалы ТНК приходится одна десятая часть мирового ВВП и одна треть мирового экспорта.[7]

Развитие корпоративного управления в Украине связано с транснационализацией его объектов. В этом вопросе особо актуальна координация деятельности по разработке норм со странами СНГ. Действия в этом направлении ведутся. Так, в 1998 году главами семи государств СНГ (Армении, Белоруссии, Киргизии, Молдовы, России, Таджикистана и Украины) была подписана Конвенция о транснациональных корпорациях. В сентябре 2000 года Экономическим советом СНГ приняты «Рекомендации по разработке организационных проектов транснациональных корпораций», которые учитывают действующее в странах Содружества корпоративное законодательство и накопленный опыт. Международной академией корпоративного управления разработан проект закона «О холдингах».

Курс Украины на интеграцию в Европейское Сообщество требует учета требований директив ЕС и согласования с ними норм отечественного права. Директивы ЕС применяются с целью сближения законодательств его членов, чтобы сформировать и наладить функционирование внутреннего рынка. «Такое сближение является одной из основных целей органов ЕС (ст. 3h Договора об учреждении ЕЭС). Этому служат также и те правовые предписания, которые непосредственно регулируют деятельность холдингов. В частности, ст. 54, абзац 3g обязывает Совет и Европейскую комиссию разрабатывать нормы, упорядочивающие функционирование компаний в отдельных государствах и касающиеся защиты компаньонов (акционеров) и третьих лиц (доверителей)» [8]. Однако правовая база в Украине формируется недопустимо медленно. Хотя в известном рекомендательном документе «Принципы корпоративного управления», принятом в 1999 г. Организацией экономического сотрудни-

чества и развития, записано, что национальные правительства обеспечивают создание правового и институционального климата функционирования корпораций, а на частном (корпоративном) секторе лежит основная ответственность за эффективность национальной экономики в целом.

Анализ проблем транснационализации для Украины имеет исключительное значение, так как сильные национальные корпорации способствуют повышению конкурентоспособности страны. С другой стороны, также важно выработать правила сотрудничества с иностранным транснациональным капиталом в Украине.

Использование институциональных методов не предполагает затраты ресурсов непосредственно на объекты промышленной политики (отрасли, виды производства, предприятия, регионы); расходы связаны лишь с проведением самих организационно-хозяйственных преобразований, с созданием соответствующих институтов рынка и регулирования индустриального развития. Возрастание роли государства должно выразиться в создании определенного хозяйственного порядка, т.е. целостной эффективной системы институтов, правил хозяйствования, юридических законов и кодексов поведения субъектов рынка и самого государства.

В условиях глобализации необходимо направить усилия на скорейшее формирование хозяйственного механизма, который обеспечил бы модернизацию экономики, повышение ее эффективности и конкурентоспособности на основе распространения новых технологий.

Институциональная структура образует «несущую конструкцию» общественно-экономических отношений. В соответствии с этим особое внимание должно быть привлечено к институциональной и управленческой деятельности, т.е. к выработке правовых установок и регламентов хозяйственной деятельности, созданию необходимых рыночных организационно-

экономических структур. Выработка формальных и неформальных норм хозяйственных взаимоотношений, правил и кодексов, принятие комплекса законов и становление системы обслуживающих рынки учреждений требуют времени. Поэтому институциональные преобразования необходимо проводить безотлагательно.

Институциональные преобразования отношений собственности с учетом фактора глобализации должны:

- предусматривать создание эффективной системы защиты прав собственников;

- помогать формированию субъектов рыночных отношений, способных эффективно функционировать на национальном и международном рынках, - корпораций, финансово-промышленных групп, банков, бирж и т.п.;

- обеспечивать регламентацию хозяйственной деятельности, т.е. выработку правил поведения и взаимодействия рыночных субъектов в производственной, финансовой, внешнеэкономической деятельности, что выражается в формировании соответствующего рыночным принципам хозяйственного права;

- стимулировать развитие наднациональных (межгосударственных) институтов и выработку правил их функционирования в области регулирования двусторонних и многосторонних хозяйственных отношений.

Преобразование реальной экономики в период рыночной трансформации осуществляется ради качественного улучшения производства и повышения эффективности использования всех видов ресурсов с целью повышения конкурентоспособности компаний и, следовательно, страны в целом, что возможно при определенности отношений собственности, прозрачности и чет-

кости норм и правил, обеспечивающих обмен этими правами.

Лауреат Нобелевской премии, француз М. Алле утверждал: «Это миф, будто экономика рынков может быть результатом стихийной игры экономических сил и политики попустительства... Реальность состоит в том, что экономика рынков неотделима от институциональных рамок, в которых она работает»[1].

Список литературы

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М: ИНФРА-М, 2000.-416с. – (Серия «Высшее образование»).

2. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. Т2.- М.: Финансы и статистика, 1992. -384с., с. 279-280.

3. Баюра Д. Законодатели отстают.// Украинская инвестиционная газета, 2002, №8(332), 26 февраля, с.7.

4. Попробуйте вычислить реальных владельцев.// Украинская инвестиционная газета, 2002, №8(332), 26 февраля, с. 8.

5. Кириченко В. Рыночная трансформация экономики: теория и опыт /Российский экономический журнал, №1, 2002 г.

6. Г.Клейнер. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия.// Российский экономический журнал, №11-12, 2002 г.

7. Брыль Р. Сила ТНК.// Украинская инвестиционная газета, 2002 г., №41(368), 15 октября, с. 20.

8. Ногальский Б., Вроновский А., Мидзяк В. Правовое регулирование деятельности финансовых групп в некоторых странах ЕС./Проблемы теории и практики управления, 2000 г., №5, с. 47.