

ливо, щоб структура економіки України змінювалася відповідно до загальносвітових тенденцій.

Стосунки з "братніми республіками" мали величезне значення для вітчизняної економіки і певним чином визначали її галузеву структуру, структуру експортно-імпортних операцій. Така організація діяльності ще повністю не вичерпала себе і до тепер. Сьогодні стосунки з іноземними партнерами по угодах імпорту мають 21073 підприємства на загальну суму 13956,0 дол США, а експортують свою продукцію 14649 українських підприємств (на суму 14572,5 млн дол США). При цьому структура національного експорту не відзначається науковістю: найбільша частка припадає на експорт неблагородних металів з України – 44,4 %, продукції хімічної промисловості – 10,6 %, мінеральної продукції – 9,6 %, машин та устаткування – 9,3 %, у той час як продаж за кордон апаратів та вимірвальних приладів складає всього 0,4 %, вивіз промислових товарів – 0,5 % на суму 58,3 млн дол США.

Теоретична розробка проблематики структурних зрушень у перехідній економіці ще не досягла того рівня, коли її можливо вважати завершеною. Природа транзитивних структурних перетворень така, що вимагає додаткового вивчення і серйозного доопрацювання. З необхідністю проведення продуманої і зваженої структурної політики погоджуються усі дослідники вказаної тематики, проте навколо механізму її втілення точаться значні суперечки. Можна узагальнити наступну думку: основним напрямком структурних зрушень є підвищення конкурентних переваг економіки країни через досягнення таких взаємодіючих цілей.

- виправлення структурних деформацій – реструктуризація збиткового сектора економіки;
- завершення трансформації існуючих мало-ефективних інститутів економіки "перехідного типу" в інститути, що відповідають вимогам сучасної ринкової економіки;
- сприяння підвищенню конкурентноздатності вітчизняних виробників товарів і послуг на внутрішньому і світовому ринках і забезпечення структурного зрушення в сторону підвищення частки галузей, що виробляють продукцію з високим ступенем переробки;
- прискорений розвиток і перебудова економічної системи, підприємств і ринків на базі нових інформаційних технологій, посилення глобальних і регіональних інтеграційних процесів.

¹ Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике современной России. – Саратов, 2000. – С. 12. ² Статистичний щорічник України 2000 – Київ, 2001. – С. 293. ³ Там же – С. 294. ⁴ Там же – С. 104. ⁵ Белоусов А. Структурный кризис советской индустриальной системы // Иностр. Хрестоматия нового русского сознания. – Москва, 1999 – Т. 1 – С. 11.

Надійшла до редакції 18.09.02

А.В.Сірко, канд. екон. наук

КОРПОРАТИВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН У ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто економічну природу корпоративної форми підприємництва та роль Інституту корпоративної культури у розвитку ринкових відносин. Специфіка умов становлення та низька ефективність функціонування вітчизняних корпорацій на фоні загальноекономічних проблем країни обумовлюють необхідність розробки та реалізації стратегічного курсу держави щодо формування конкурентноздатного корпоративного сектора.

The economic nature of the corporate form of the enterprise and a role of Institute of corporation in development of the market are considered. Specificity of becoming conditions and low efficiency of functioning of domestic corporations on a background of the country's general economy problems is cause necessity of development and realization of a strategic rate of the state for creation of competitive ability corporate sector.

Перехід до соціально-орієнтованої ринкової економіки в Україні потребує широкомасштабних і докорінних структурних та інституційних перетворень. Змістом структурних зрушень у посттоталітарній економіці є, насамперед, трансформація відносин власності у напрямку вільного формування багатокладності економічного життя, а також зміна інших структурних параметрів економіки. Однак, як переконливо доводить практика реформ перехідних економік, самі по собі лібералізація економіки та приватизація державної власності не є самодостатніми актами для створення ринкової системи відносин. Тому реструктуризацію економічної системи потрібно розглядати лише як один із напрямків становлення ринку, органічним доповненням якого є інституційні перетворення. Сенс інституційних змін полягає у забезпеченні достатніх умов для дії ринкової системи, для підприємницької поведінки господарюючих суб'єктів. Існують різні підходи до розуміння терміна "інститут". Так, Д.Норт цим терміном позначає формальні та неформальні обмеження економічної діяльності, або "правила гри" (норми, правила, традиції, звичай, психологічні установки тощо)¹. Інші теоретики інститутами вважають не лише правила поведінки суб'єктів, а й самі організації (установи) як ланки економічної системи, наприклад, фірми, банки, біржі, ринки, держава, включаючи систему контрактних відносин між учасниками ринкових структур.² Розширеного трактування інституту, а, відповідно, і змісту інституційних перетворень, дотримуємося й ми. Інститути у будь-якій економічній системі мають визначальний вплив на прийняття рішень. Важливо розрізнати зовнішні інститути, які формують передумови ринкового господарства, та внутрішні інститути, створені господарюючими суб'єктами у ході їх розвитку. До зовнішніх відносяться інститути, які гарантують і захищають права власності, забезпечують відповідальність, свободу укладення та обов'язковість виконання угод, тобто складають основу ринкових відносин та визначають засади демократичності й правового порядку у суспільстві. Внутрішні інститути – це безпосередньо ринкові інститути як економічні форми зв'язку між суб'єктами, які знижують ступінь невпевненості та ризику і таким чином забезпечують адаптацію господарювання до зовнішнього інституційного середовища. Інституційні трансформації у перехідній економіці – це формування нового законодавства, а також правил та норм, що регулюють поведінку економічних суб'єктів у різних сферах; підвищення дієздатності судової системи; створення стійких та ефективних форм господарювання, ринкової інфраструктури; підготовка кадрів для ринку; підвищення рівня економіко-правової культури населення тощо. Формування інституційного середовища передбачає комплексність та взаємозв'язок інститутів, забезпечення їх адекватності ринку та суспільству в цілому.

Вагома роль корпорацій у трансформаційних економічних процесах, їх активна взаємодія з державою та іншими громадськими інститутами, значний вплив на формування державної політики та

суспільної атмосфери дають підстави ряду дослідників характеризувати економіку сучасного візрця саме як "корпоративну економіку". Більше того, провідні корпорації давно вже переросли національні рамки, ставши каталізатором інтернаціоналізації економіки. Сучасні процеси глобалізації завершують створення загальнопланетарної "економіки корпорацій". Зрозуміло, що Україна не повинна залишатися осторонь цих процесів, щоб не перетворитися на периферію світової економіки з усіма її наслідками.

Тенденції формування й функціонування корпорацій доволі повно відображають закономірності розвитку світового виробництва. І в цьому полягає їх універсальність: корпорація історично підготовлена визріванням певних об'єктивних умов розвитку виробництва та розвинулася завдяки своїм адаптивним властивостям. Рушійною силою формування й поширення корпоративної форми підприємства є внутрішня суперечність приватної власності – між постійно зростаючою потребою у нагромадженні капіталу та обмеженими можливостями її задоволення однією особою чи навіть групою осіб. Корпорація – це засноване на дольовій участі у капіталі об'єднання, юридичні права та зобов'язання якого відособлені від прав та зобов'язань його учасників. Таким чином, корпоративна власність і капітал слугують тією формою (чи оптимальним способом), яка, з однієї сторони, істотно розширила базу залучення інвестицій, забезпечивши мобілізацію капіталу, а з іншої, – обмежила рівень ризику, який значно зріс у зв'язку з масштабними капіталовкладеннями.

Головна економічна особливість корпоративної форми підприємництва полягає у тому, що вона виступає закінченою формою відособлення власності від управління (розпорядження), економічного і юридичного відособлення корпоративного (асоційованого) капіталу від акціонерів як формальних власників (власників титулів власності). Завдяки відособленню власності від управління (при його належному юридичному оформленні) корпорація отримала ряд *безперечних переваг* порівняно з іншими формами організації бізнесу, а саме: 1) обмеження майнової відповідальності власників сприяло залученню до інвестування широких верств населення, забезпечивши у такий спосіб оперативну та значну за обсягами централізацію капіталу, а також активізувало новаторську функцію підприємництва; 2) забезпечена стійкість корпорації як господарського утворення, можливість існування незалежно від зміни складу її засновників та інвесторів. Ця перевага створила умови для стабільного розвитку організації, для розробки й реалізації її довгострокових стратегічних цілей, що при здатності корпоративної форми мобілізувати значні інвестиції дає їй необмежені можливості для зростання; 3) ліквідність корпоративних прав власності, тобто можливість безперешкодного, за наявності розвиненого вторинного ринку цінних паперів, перетворення акцій у грошову форму, що є надзвичайно привабливим для потенційних інвесторів.

Звичайно, корпорації, як і будь-якій іншій формі підприємництва, властиві певні *недоліки*: 1) організаційні труднощі, які виникають при оформленні та реєстрації саме корпорацій, вимагаючи значних витрат часу, коштів та зусиль; 2) подвійне оподат-

кування – спочатку прибутку корпорації, а потім виплачених акціонерам дивідендів; 3) встановлена законодавством вимога відкритості у вигляді обов'язкової публікації щорічних фінансових звітів робить корпорації більш вразливими для конкурентів, а також переорієнтовує їхніх менеджерів на досягнення короткострокових цілей чи навіть підтасовування звітів заради задоволення вимог акціонерів та залучення нових інвесторів; 4) з відособленням власності від управління капіталом та делегуванням прав розпорядження менеджерам (наймані працівники) пов'язана дискреційна (чи опортуністична) поведінка менеджерів, тобто їх прагнення досягти власних, корисливих цілей на шкоду корпоративним або суспільним цілям.

Корпоративний сектор, що сформувався в перехідних суспільствах, до числа яких належить і Україна, поки що не відзначається ні високою економічною ефективністю господарювання, чи хоча б тенденцією в напрямку модернізації технологічної бази виробництва, чи силою мотивації економічних агентів до підвищення конкурентоспроможності фірми та продукції на ринку. На те існує ряд причин об'єктивного й суб'єктивного порядку, однак усі вони, як ми бачимо, мають інституціональний характер.

Корпоративна форма підприємства виключно суперечлива структура. Її глибинна суперечливість пов'язана, з однієї сторони, з усупільненням капіталу та необхідністю прийняття спільних взаємовигідних рішень, а з іншої, – з анонімністю корпоративного капіталу, із бюрократичним типом управління та недобросовісністю управлінців й акціонерів-інсайдерів. Управлінський вплив акціонерів, як правило, обмежується виборами керівних органів корпорації та участю у розробці стратегії її розвитку. Однак, досвід функціонування не лише вітчизняних, а й зарубіжних корпорацій показує, що через асиметрію інформації акціонери, передусім, міноритарні власники акцій, схильні, зазвичай, підтримувати проекти рішень, котрі розробляються керівництвом і виносяться на ухвалу акціонерних зборів. Тому реальна влада в корпорації по суті зосереджується в руках її керівництва. Ця проблема практично не знімається, але існують можливості її пом'якшення за допомогою інструментів як законодавчого, так і економічного характеру. У першому випадку, якщо держава як суспільний інститут не забезпечує належного контролю й регулювання діяльності корпорацій та їх менеджменту, то ця суперечливість економічних інтересів суб'єктів корпоративних відносин набуває гострих конфліктних форм. У другому випадку йдеться про пошук форм матеріального заохочення як способу примусу керівників діяти в інтересах акціонерів.

Сама самою проблема корпоративного управління, як нам представляється, є визнанням чергового "провалу ринка", тобто породження ринковою стихією суспільно значущої, соціально-економічної проблеми, розв'язання якої можна й потрібно шукати за участю держави. Держава як суспільний інститут покликана регулювати корпоративні відносини, аби нейтралізувати перешкоди для найбільш повної реалізації потенціалу цієї форми підприємництва. Саме тому в кожній окремо взятій країні формується національна модель корпоративного управління, яка поєднує норми законодавства,

практику господарювання в ринкових умовах та особливості корпоративної культури акціонерів.

Типовим для перехідної економіки явищем є орієнтація товаровиробників не на максимізацію прибутку, а на максимізацію фонду споживання підприємства, переведення його коштів на рахунки підставних фірм. Склалася, на перший погляд, парадоксальна ситуація, коли керівники приватизованих і державних корпоративізованих підприємств не зацікавлені у забезпеченні їх прибуткової роботи, а рядові акціонери з числа працівників не в змозі вплинути на поліпшення свого становища та стану своїх підприємств. За такої ситуації традиційні механізми ринкового саморегулювання економіки (попит–ціна–пропозиція) перестають працювати. То ж і не дивно, що стандартні рецепти макроекономічного регулювання ринкової економіки виявляються неадекватними реаліям перехідної економіки, особливо стосовно ринків праці, позичкового капіталу та цінних паперів.

Як відомо, похідним від корпоративної економіки є ринок цінних паперів. Останній в Україні, за оцінкою фахівців, продовжує перебувати у зародковому стані. За часткою державних цінних паперів у 80-90 % він фактично залишається націоналізованим. Вельми показовим є той факт, що загальний обсяг вторинного ринку акцій у 2000 р. не перевищував 7 % від загальної кількості розміщених в Україні акцій.³ Отож маємо те, що більшість корпоративних акцій, обертається в тіні.

Пояснювати подібні явища й процеси в корпоративному секторі лише неадекватною суспільним сподіванням поведінкою управлінців було б наївно, неконструктивно. Насправді ж дії вищого управлінського ешелону корпоративізованих підприємств обумовлені цілком раціональними мотивами: йому не вигідний перерозподіл прав власності на акції, який загрожує втратою контролю над підприємствами разом із доходами та статусом. Звідси і різного роду маніпулювання: консолідація контрольного пакету акцій у спеціально створюваному холдингу – ЗАТ; порушення процедур і термінів проведення зборів акціонерів; вплив на чиновників, котрі представляють інтереси держави у раді директорів тощо. При цьому дискримінації зазнають не лише рядові акціонери, а й держава як володар значних пакетів акцій. Через правовий вакуум та безвідповідальність державних органів у дію вступають шахрайські схеми відчуження прав власності у самої держави: наприклад, через банкрутство, через вторинні емісії та інші. Передумовою успіху подібних дій слугують занижене котирування та низька дохідність акцій приватизованих підприємств. Дійсно, якщо витрати на отримання дивідендів значно перебивають останні, то зникає інтерес акціонерів до участі в управлінні товариством. Наразі продаж акцій за цінами, значно нижчими від отримуваної заробітної платні, є для їх володарів нераціональним рішенням, оскільки воно означатиме втрату шансу на отримання відчутних доходів у майбутньому. Тому в підсумку акції стають майже неліквідними, дивіденди по них не виплачуються, чистий прибуток компаній малий, ефективний власник компаній відсутній.

Чому ж корпоративний сектор не став своєрідним локомотивом економічного зростання в постприватизаційний період? Чому він не спромігся

забезпечити очікуваної соціальної орієнтованості економіки на мікрорівні? Проблеми функціонування й розвитку корпоративної власності в Україні віддзеркалюють не лише й навіть не стільки сутнісні риси корпоративної форми, скільки специфіку наявного тут інституційного середовища та передумов становлення корпоративного сектора. Акціонування більшості підприємств (державного сектора) використовувалося не як спосіб залучення реальних інвестицій, а як політико-правовий акт де-націоналізації державної власності, головними завданнями якого були швидкість передачі та зрівняльний розподіл часток власності серед населення. Кампанія масової безгрошової приватизації поглинула більшість підприємств країни (і держави як гіпервласника) – від прибуткового до безнадійного боржника. Започатковані у такий нетрадиційний та неадекватний своїй економічній природі спосіб корпорації виявились відлученими від додаткового капіталу і не лише на стадії акціонування, а й у процесі свого наступного існування. Адже можливість залучення капіталу функціонуючими та новостворюваними корпораціями прямо залежать від розмірів та можливостей його нагромадження в національній економіці – домогосподарствами, фірмами, державою. Про масштаби нагромадження капіталу всередині нашої країни годі й говорити, якщо враховувати низький загальний життєвий рівень населення, знецінення попередніх заощаджень та кризу довіри громадян до фінансових інститутів й самої держави. Інвестиційні можливості кредитно-банківської системи країни фахівцями також оцінюються досить скромно. Щодо значних масштабів тіншового капіталу та його легалізації, а також сприяння притоку іноземних інвестицій, то ці проблеми вже тривалий час залишаються нерозв'язаними, головним чином, на законодавчому рівні. Несприятливе інституційне середовище обмежує можливості самофінансування акціонованих підприємств, більше того – орієнтує їх на "проїдання" власного основного капіталу. Залучення іноземного капіталу стримується також нерозвиненістю інфраструктури ринку.

Корпорація зародилась у надрах капіталізму XIX ст. Тодішня господарська система вирішальною мірою базувалась на принципі раціональності економічного вибору, а тому й осмислення рішень і дій людини як Homo economicus зайняло центральне місце в класичній, а згодом і в неокласичній теорії. У рамках неокласицизму корпорація раніше особливо не виокремлювалася й розглядалася переважно під кутом зору участі у формуванні тієї чи іншої моделі неконалої конкуренції. Істотний внесок у дослідження природи корпорації вніс інституціональний напрям. У 30-ті рр. XX ст. переконливе емпіричне підтвердження реальності процесу відособлення власності від контролю за умов розпорошення прав власності, здійснене А.Берлі та Г.Мінзом,⁴ стало відправним пунктом для виникнення й розвитку теорії управлінської корпорації. Згідно з цією теорією, діяльність корпоративного менеджменту підпорядковується безпосередньо не інтересам власників (як того вимагала традиція і відповідно до неї неокласична теорія), а інтересам передусім самих управлінців. Тобто теоретично було визнано наявність специфічного протиріччя у функціонуванні цієї структури, розв'язання якого потребувало відповідних інституціональних

змін, зокрема, запровадження спеціального корпоративного законодавства, орієнтованого на регламентацію та урегулювання корпоративних відносин; встановлення жорстких вимог щодо відкритості, повноти та достовірності фінансових показників корпорації; сприяння держави щодо підготовки та перепідготовки управлінських кадрів для бізнесу тощо.

Типовим наслідком здійснюваної в Україні моделі приватизації стало поєднання власності й контролю в особі керівників підприємств. Тому найпоширенішими виявились акціонерні товариства закритого типу (у 2000 р. їх налічувалось 23,5 тис. або 67 % від загального числа корпорацій), хоча і в відкритих корпораціях контрольні пакети акцій, як правило, також належать самим управлінцям. Формально створивши корпоративний сектор, великомасштабна приватизація разом із тим породила ряд проблем, що унеможливають його ефективне функціонування, а саме:

- сталося розпорошення корпоративної власності, що привело до втрати реального власника корпорації, здатного визначати стратегію її розвитку в ринковому середовищі;

- переадресування титулу власності від держави до населення не забезпечило корпорації "живими" коштами, так необхідними для їх розвитку;

- у структурі власності більшості корпорацій домінують їхні менеджери, які реально вийшли з-під контролю як держави, так і самих акціонерів, маючи можливість приймати рішення, котрі ведуть до знецінення акцій;

- унаслідок недосконалості законодавства та низької корпоративної культури "дрібні акціонери" не в змозі впливати на дії органів управління корпорації та належним чином здійснювати свої права;

- нерозвинутість вторинного ринку цінних паперів не дозволяє акціонерам вдаватися до рішучих дій і "голосувати ногами", тобто їм бракує можливостей реалізувати свої акції за ринковою вартістю.

Поширеним у теорії є також стереотип про те, що акціонер є власником (чи співвласником) корпорації, незважаючи на те, що юридично за акціонерами не закріплені права власності у повному обсязі. У реальній дійсності навіть у країнах з розвинутим ринковим господарством більшість акціонерів є по суті лише власниками акцій, або інвесторами, причому досить специфічними. Відомий фахівець у царині управління П.Друкер заявляє, що в сучасних умовах мову потрібно вести не про власників, як це робили А.Берлі та Г.Мінз, а про інвесторів.⁵ Варто зазначити, що у тих країнах, де інституційне середовище відрізняється від США, міф про ефективного акціонера-власника модифікувався відповідно до цілей і завдань, що стоять перед учасниками корпоративного процесу. Це вказує на те, що корпорацію варто розглядати не лише у вигляді пучка контрактів, чи з погляду розподілу прав власності, а і як соціальний інститут (маючи на увазі соціальний, а не просто публічний характер її діяльності). Таким чином, специфіка корпоративного сектора економіки, реалізація його потенціалу як фактора формування соціальної ринкової економіки та каналу інтеграції у світову економіку потребують реальних комплексних інституційних змін, спрямованих на розблокування корпоративної форми виробничих відносин, наповнення її іманентним економічним змістом.

¹ Норт Дуглас. Інститути, інституційна зміна та функціонування економіки – К., 2000. ² Див. Уільямсон О.І. Економічні інститути капіталізму: фірми, ринки, отношенческая контрактация – СПб., 1996. ³ Див. Українська приватизація: плюси і мінуси / О.І. Пасхавер – К., 2001. ⁴ Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property – N.Y., 1932. ⁵ Drucker P.F. Post-Capitalist Society – N.Y., 1993.

Надійшла до редакції 12.09.02

С.С.Гасанов, канд. екон. наук
О.І.Рачук, канд. екон. наук

СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ЗАГАЛЬНІ ПРОЦЕСИ І ОСОБЛИВОСТІ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ

Обґрунтована необхідність розмежування понять "господарська" та "економічна" система. Критично проаналізована загальноприйнята класифікація економічних систем. Структурні трансформації господарських систем розглядаються у зв'язку з інституціональними змінами.

The necessity of the demarcation of conceptions "proprietary" and "economic" systems is substantiated. The commonly accepted classification of economic systems is critically analysed. The structural transformations of proprietary systems are considered into connections with institutional changes.

Однією з розповсюджених теоретичних помилок є ототожнювання понять "господарська" і "економічна" система. Такий підхід ґрунтується на неявному припущенні, що господарська та економічна діяльність – фактично синоніми. На перший погляд може здатися, що відокремлення змісту цих понять – зайве "теоретизування", яке мало чим пов'язане з практикою. Однак, коли мова починає йти про формування загальної теорії трансформації економічних систем, ця невідповідність призводить до значних методологічних, теоретичних і практичних проблем як самого дослідження, так і здійснюваної економічної політики, особливо в умовах перехідного періоду.

Підручники із загальної економічної теорії або макроекономіки стверджують, що типами економічних систем є: традиційна, ринкова, адміністративно-командна та змішана економіки. Перша функціонує завдяки стабільності інститутів (традицій, норм поведінки, формальних і неформальних правил тощо). Накопичення, збереження і наслідування емпірично здобутого досвіду відіграє роль своєрідного механізму регулювання і координації господарської діяльності. Відбувається накопичення так званих *рутин*, *рутинізація* діяльності. Використання традицій-рутин поступово втрачає усвідомлений характер. Головним стає не зміст, а обов'язковість рутин. Це – початок довготривалого процесу втрати рутинами своєї цінності. Великі зусилля витрачаються на захист цінності рутин, втілення їх у практику діяльності, контроль за дотриманням встановленого попередніми поколіннями порядку життя і діяльності. Максимальна закритість від впливу зовнішнього середовища є бажаною для традиційних систем. Невідповідність рутин змінам, що відбуваються поступово або мають шоківий характер, зумовлює появу таємної або навіть відкритої критики рутин. Традиційні системи підпадають під загрозу внутрішніх змін, які нав'язуються ззовні, постає необхідність формування нових або часткової зміни норм і традицій, які з часом самі стають рутинами.

Використання ресурсів для задоволення потреб – сутність господарювання, яка має загальне значення для всіх народів і у всі часи. Тому поняття господарської діяльності вкрай "рутинізова-