

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА



Ігор ЗЯТКОВСЬКИЙ

ФІНАНСОВА МОТИВАЦІЯ ВИНИКНЕННЯ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розкривається економічна природа суб'єкта господарювання як найбільш загального та універсального поняття агента економічної системи. Основну увагу приділено транзакційній теорії суб'єкта господарювання і спонукальним мотивам "учасників" (працівників і засновників) щодо створення й організації їх діяльності.

Economic nature of subject of manage as the most common and universal notion of agent of the economic system opens up in the article. Basic attention is spared to the transactionally theory of subject of manage and incentive reasons of "participants" (workers and founders) in relation to creation and organization of their activity.

Досліджуючи природу суб'єкта підприємницької діяльності, науковці, як правило, основну увагу приділяють техніко-економічним та правовим факторам і меншою мірою акцентують на фінансовій компоненті – вигоді від спільної діяльності, в усіх її проявах і формах, що є рушійною силою бізнесу. З огляду на це природу суб'єкта підприємницької діяльності (підприємства) доцільно розглядати через транзакційну теорію виникнення підприємства, котра серед інших, на наш погляд, найбільш вдало висвітлює та обґрунтовує глибинні мотиви об'єднання людей заради отримання вигоди. З'ясування та вивчення природи підприємства дає змогу глибше пізнати його мотиваційну поведінку в бізнесі, регламентовану

відносинами, закладеними в економічних системах, що регулюють економічну діяльність суспільства.

Упродовж ХХ ст. світова економічна думка досліджувала теоретичні аспекти природи фірми, дотримуючись теорії економічної організації бізнесової одиниці, яка еволюціонувала від визнання фірми виробничою функцією, а цін та продуктів – відповідними даними, до розуміння економічної організації в усіх її формах крізь призму економії транзакційних витрат (витрат на підготовку, складання та реалізацію угод, тобто витрат на проведення агентами ринку економічного обміну). Піонерними досягненнями вчених у цьому напрямку можна вважати праці Ф. Найта – поведінковий аспект функ-

ціонування підприємств (1922 р.); К. Левелліна – доктрина контрактного права (1931 р.); Дж. Коммонса – визнання економічної організації як явища, що гармонізує відносини між учасниками угод (1934 р.), а також лауреата Нобелівської премії Р. Коуза – фундатора одного із напрямів сучасної економічної теорії – інституціоналізму (1937 р.) [5, 92–93; 9, 61]. Подальший розвиток теорії фірми в 2-й пол. ХХ ст. можна пов'язати з дослідженнями Ф. Хайєка – роль трансакційних витрат у блокуванні ринкових механізмів (1945 р.); Г. Саймона – раціональні цілі економічної поведінки людей (1957 р.); О. Вільямсона – визнання фірми як структури управління угодами (1985 р.); [10, 29 – 43] Д. Норта – дослідження небезкоштовності вимірювання того, що є вартісним, захисту прав, нагляду за угодами та забезпеченням їх виконання (1990 р.) [7, 41].

Однак і досі економічна думка перебуває у пошуку першопричин виникнення бізнесової одиниці в ринкових умовах. При цьому проблема, поставлена в 1-й пол. ХХ ст., розвивається не лише в теоретичному, а й практичному напрямках. Використовуючи фундаментальну теорію вартості укладання угод і майнових прав для інституціональних структур економіки, науковці й економісти намагаються застосувати її в реальному бізнесі. Наприклад, А. Н. Козирєв обґрунтовує вплив трансакційних витрат за допомогою трьох “теорем” права (А. Сміта, Р. Коуза, Р. Познера) на встановлення специфікації прав інтелектуальної власності [4, 43 – 49]; П. Юхименко досліджує трансакційні витрати у банківському бізнесі та об'єднаннях суб'єктів господарювання [12, 55]. Автор цієї статті вважає можливим використання теорії трансакційних витрат у встановленні рівня податкового навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності [2, 109].

Отже, можна зазначити, що теорія трансакційних витрат, що традиційно

розроблялася в площині контрактного права та взаємодії інституцій, від кінця ХХ ст. набуває прагматичних рис, і здебільшого спрямовується у сферу фінансових стосунків, що виникають між агентами економічної системи, та пов'язаних з їх мотиваційною поведінкою щодо отримання вигоди. Тому дослідження місця й ролі фінансової компоненти в економічній природі суб'єктів господарювання можна вважати актуальним і правомірним.

У цьому дослідженні автор здійснив спробу виявити безпосередній зв'язок розподілу і перерозподілу ВВП із трансакційними витратами, які ототожнюються з групою витрат на підготовку, складання та реалізацію угод, що дає змогу уточнити коло складових витрат економічного обміну і зробити його прозорішим.

Світова економічна думка виробила різні концептуальні підходи до встановлення природи бізнесової одиниці. До них належать: а) технологічний (економіка масштабу, технологічна неподільність), що відображає фірму як виробничу функцію; б) конкурентний, що виділяє координаційну властивість конкуренції спрямовувати підприємництво на формування автономної одиниці бізнесу; в) визнання інтеграційною силою об'єднання підприємців у зв'язку з ускладненням розподілу праці; г) невизначеність у прогнозуванні людьми майбутніх потреб, що зумовлює виникнення особливого класу людей, котрий гарантує іншим певний результат від їхньої діяльності (така спеціалізація функцій визнається підприємством) та ін.

Власне, більшість наведених вище концептуальних підходів тяжіють до сучасного пояснення першопричин виникнення підприємства, пов'язаних із його сприйняттям у реальному світі – сукупністю звичайних договірних відносин щодо об'єднання факторів виробництва (власників капіталів, управлінців та інших

найманих працівників). Ця сукупність, котру традиційно називають відносинами “роботодавця і найманого працівника”, є не чим іншим, як правовими відносинами, що окреслюють межі свободи агентів, об’єднаних у бізнесі. В цих межах вони можуть виконувати свої завдання щодо керування фактором робочої сили, розподілу ресурсів, використання капіталу шляхом його придбання, оренди чи позичання, отриманням вигоди тощо. Тому, як вважав Р. Коуз, суть терміна “фірма” потрібно пов’язувати з відносинами, що обслуговують скерування ресурсів (факторів) [5, 92–93]. Іншими словами, його концепція зводилася до ототожнення природи фірми з відносинами, що обслуговують скерування ресурсів.

Сам автор згаданої вище концепції зазначає, що природа фірми пов’язана принаймні з двома координаційними механізмами, спрямованими на зниження трансакційних витрат: у межах ринків цінова система подає сигнали щодо потреб і можливостей розподілу ресурсів (децентралізованого); але фірми обслуговуються іншим організаційним принципом – ієрархічним, за яким для такого розподілу використовується влада на локальному рівні.

Отже, причину появи фірми у спеціалізованій обмінній економіці Р. Коуз вбачав у тому, що робота ринку має свою вартість, і певні ринкові витрати, так звані трансакційні, можна скоротити, утворивши організацію і дозволивши їй раціонально скеровувати ресурси. При цьому він вважав, що така організація (“підприємець”) завжди має виконувати свої функції з меншими витратами, беручи до уваги, що вона (він) може отримувати фактори виробництва за меншою ціною, ніж під час ринкових трансакцій [5, 35].

З приводу цього зазначимо, що загалом в межах економічної науки теорія трансакційних витрат тісно пов’язана з теорією галузевої організації. Саме вона

досліджує угоди в бізнесі з точки зору їх мети, тобто, чого прагнуть сторони при складанні угоди. Відповідно, досягнення цієї мети потребує певних витрат.

Безперечно, інституціональна економічна теорія на мікро- і нанорівнях не дає чітких відповідей на традиційні питання економічної теорії щодо розподілу ресурсів і ступеня їх використання, прибутковості бізнесу та збільшення вартості суб’єкта бізнесу тощо. І це цілком зрозуміло, адже в її основу покладено поведінкові припущення: перше – пізнавальне (когнітивне), котре допускає, що людські чинники зумисне раціональні, проте лише обмежено, а інше – зводить людський фактор до пошуку власної вигоди. До того ж, при ідентифікації та параметризації трансакцій, є певна невизначеність.

Однак користь, яку можна отримати з теорії фірми за Р. Коузом, не вичерпується лише тим, що ми встановлюємо факт заміщення трансакцій між факторами виробництва, трансакціями між фірмами, а також трансакціями між факторами і споживачами – трансакціями між фірмами і споживачами. Вона наштовхує нас на розуміння того, що фактори (засновники) пов’язують скерування ресурсами не тільки з метою поліпшення умов для створення матеріальних і нематеріальних благ, завдяки урахуванню технологічної компоненти, діяльності в умовах конкуренції та складності розподілу праці, невизначеністю у прогнозуванні майбутніх потреб тощо, а й з можливістю отримання належної вигоди від такого скерування ресурсів. Інакше кажучи, встановлюємо, що прибутковість підприємства забезпечуватиметься в тому разі, якщо очікувані витрати, пов’язані з економічним обміном, котрих воно уникає, більші за витрати, що є наслідком координації фірмою діяльності факторів виробництва.

З точки зору економіки права, така координація фірмою орієнтована переважно на практичні завдання, пов’язані з

раціональним використанням ресурсів підприємства з метою отримання прибутку і на цій основі забезпечення збільшення його вартості.

Варто звернути увагу на те, що в концепції Р. Коуза, де мотивується досягнення найбільшої цінності виробництва (у грошовому вираженні) при нульових витратах трансакцій, проглядається відоме твердження А. Сміта, що в ринкових умовах кожна людина має на увазі свою вигоду від вкладення капіталу, а не вигоди суспільства. Проте коли вона зосереджена на власній вигоді, то це природно або, точніше, неминуче приводить її до надання переваги тому заняттю, яке найбільш вигідне суспільству [9, 35]. Отже, ринкові обміни здійснюються тільки тоді, коли вони вигідні двом сторонам, що їх виконують.

Це загальновідоме твердження постає в іншому світлі – при поєднанні його з урахуванням трансакційних витрат. Так, за А. Смітом, кожен з учасників бізнесової угоди "...невидимою рукою спрямовується до мети..." [9, 32]. При цьому їхня мета – успішне виконання таких угод й отримання кожним з них вигоди, більшої за витрати на їх проведення. Такі умови для досягнення мети учасників угоди забезпечує інститут ринку, що опосередковує економічний обмін і, відповідно, вимагає певних витрат від його учасників. Інакше кажучи, трансакційні витрати на виконання угод можна вважати платою за утримання економічної системи.

Аналізуючи вплив цих витрат на мотивацію створення підприємства і досягнення ним бажаних фінансових результатів від своєї діяльності, потрібно враховувати, що ринковий механізм є головним засобом забезпечення господарської координації, але не всеосяжним. У дійсності він завжди регулюється державою. Тому потрібно враховувати, що витрати на організацію економічного обміну поділяються на ті, що виникають

при виконанні угод учасниками, й такі, що пов'язані з утриманням економічної системи, не тільки в частині фінансового забезпечення функціонування державних і недержавних інституцій як гарантів виконання цих угод, а й оплати управлінських послуг, які вони надають ними учасникам економічного обміну. Припустивши такий поділ трансакційних витрат, що реально відображає їх елементну структуру, можна точніше підійти як до їх урахування у вартості економічного обміну, так і до управління ними. Тобто, з'ясувавши економічну природу витрат кожної із груп, можна виробити відповідну політику щодо їх мінімізації.

Так, рівень першої групи витрат піддається мінімізації, оскільки вони значною мірою залежать від діяльності підприємства у напрямку здешевлення економічного обміну. При цьому потрібно враховувати, що в організації бізнесу не всі витрати можна мінімізувати. Наприклад, витрати на започаткування бізнесу, залучення капіталу (операційні витрати) не завжди є мінімальними, а в окремих випадках їх мінімальні розміри встановлені чинним законодавством. Ці витрати, на думку О. Вільямсона, координуються зі спонукальними мотивами учасників економічного обміну [10, 67].

Рівень витрат другої групи меншою мірою пов'язаний з діяльністю підприємства і залежить від наявного інституціонального забезпечення економічної діяльності суспільства [10, 69]. Тобто, він пов'язаний з витратами на утримання державою економічного порядку і придбанням управлінських послуг, призначених для компенсації витрат держави на утримання та функціонування інституцій. Зниження їх рівня безпосередньо не залежить від діяльності підприємства.

З огляду на це традиційне структурування трансакційних витрат на *ex ante* (початкові) та *ex post* (наступні) варто було б деталізувати і доповнити таким чином, як зображено на рис. 1.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ					
ВИТРАТИ "EX ANTE" (ПОЧАТКОВІ)			ВИТРАТИ "EX POST" (НАСТУПНІ)		
Витрати на формування права власності	$EX ANTE \geq min$	$EX ANTE \leq max$	$EX POST \geq min$	$EX POST \leq max$	
	На проведення переговорів	На укладання та страхування угод	На точне виконання умов контрактів	На сплату державного мита за виконання угод	
	На пошук джерел і формування початкового (статутного) капіталу	Сплата державного мита, зборів і платежів	На усунення конфліктів	Оплата банківських, страхових та аудиторських послуг	
	Олата послуг оцінникам активів, плата за ліцензії тощо	На страхування власності	На сплату штрафних санкцій	На сплату податків, обов'язкових зборів і платежів	
		На послуги державних і недержавних інституцій	На забезпечення конфіденційності	Витрати на соціальний захист виконавців угод – податки на соціальне страхування	
			На проведення організаційних та експлуатаційних заходів		
Плата за надання управлінських послуг державним інституціями "EX POST" (ІНСТИТУТИ)					

Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат

Витратами типу *ex ante* (початкові) прийнято вважати витрати агентів ринку на проведення переговорів, укладення угод, ліцензування тощо. Причому можна чітко перебачити розподіл цих витрат на дві групи: такі, що можуть мінімізуватися, тобто, яких підприємство може уникати або суттєво їх зменшувати, та групу витрат у формі зборів і платежів, що встановлює державою для упорядкування та регулювання економічної діяльності агентів ринку, обов'язкові до сплати в розмірах, визначених чинним законодавством. Наприклад, плата за отримання ліцензії на певний вид діяльності, різних видів дозволів, за обов'язкову оцінку майна тощо. Рівень таких витрат при започаткуванні підприємств залежить від встановлених правил і норм, передбачених чинним законодавством.

Аналогічно поділяють і витрати типу *ex post* (поточні). Частина їх, рівень яких контролюють підприємства, пов'язана з необхідністю проведення організаційних та

експлуатаційних заходів, точного виконання умов контрактів, забезпечення конфіденційності. У випадку порушення бізнесових угод з'являються витрати, які значно важче мінімізувати, а саме: на усунення конфліктів, сплату штрафних санкцій, виплату відшкодувань тощо. Інша – обов'язкова частина витрат підприємств – пов'язана з організацією економічного обміну і стосується як супроводу виконання угод (сплата державного мита за їх виконання, витрати на соціальний захист їх виконавців тощо), так і організованого порядку розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, що проявляється у вилученні частини доходу підприємств на користь держави, для забезпечення виконання її функцій.

Особливими можна вважати витрати типу *ex post* (інститути). Це витрати на отримання послуг від державних інституцій, які не тільки структурують взаємодію між агентами ринку чи охоплюють будь-які види обмежень, а й як специфічні

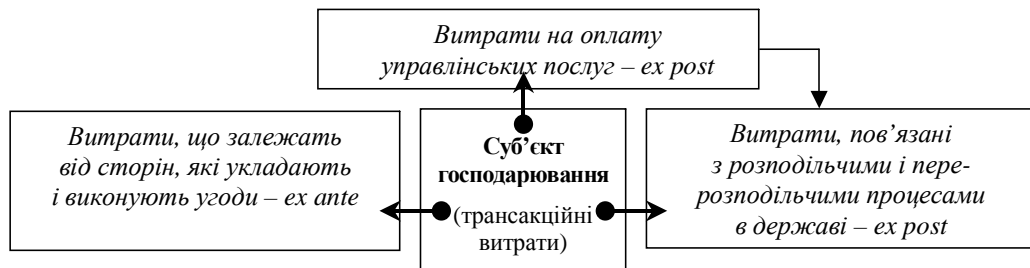


Рис. 2. Сфери транзакційних витрат підприємств

суб'єкти господарювання, надаючи платні послуги, також взаємодіють з іншими суб'єктами господарювання, впливаючи на збільшення вартості економічного обміну.

Взаємозв'язок витрат між агентами ринку (суб'єктами господарювання) та державними інституціями можна зобразити наступним чином (рис. 2).

При цьому група витрат, пов'язана з організацією державою економічної діяльності в суспільстві, а отже, зі створенням та організацією діяльності підприємства, має чітко виявлений фінансовий характер, тобто значна частина витрат є вилученням ресурсів на користь держави у вигляді податків, зборів, платежів та управлінських послуг державних інституцій.

Прихильники теорії обміну на основі транзакційних витрат акцентують на тому, що його небезкоштовність не відповідає постулатам традиційної економічної теорії, котра не визнає впливу таких витрат на вартість обміну. На підтвердження цього вони наводять дані щодо суттєвості їхнього впливу на вартість економічного обміну. Так, оцінюючи розміри транзакційних витрат на ринку США (витрати, пов'язані з банківськими операціями, страхуванням, фінансуванням, гуртовою і роздрібною торгівлею, оплатою юридичних, аудиторських послуг тощо), Д. Норт звертає увагу на їх невпинне зростання (рис. 3). За останніх два століття, як зазначає він, їх величина зросла від 20% до 45% національного доходу США [7, 41].

Потрібно визнати, що в Україні теж має місце збільшення таких витрат. В окремих інституціях, пов'язаних зі суб'єктами господарювання реального сектору економіки, частка спеціальних коштів від надання управлінських послуг у загальному обсязі фінансування досягає суттєвих розмірів.

Наявність тенденції до збільшення тиску державних інституцій на суб'єктів господарювання, що не впливає позитивно на їх фінансові результати, прискорили перегляд основних засад конкурентної політики в Україні. Проти негативної практики поліпшення відомчого благополуччя за рахунок підприємств спрямовані "Основні напрямки конкурентної політики на 2002 – 2004 рр.", затверджені Указом Президента України № 1097 від 10.11.2001 р. Відповідно до нього, починаючи з 2004 р., надання платних послуг суб'єктами господарювання, підконтроль-

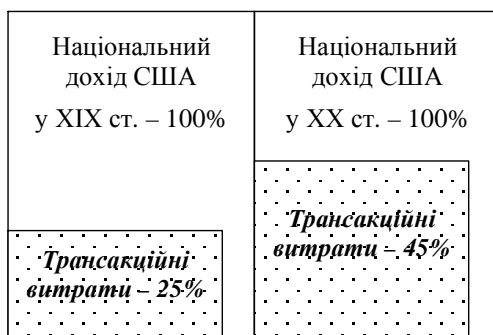


Рис. 3. Частка транзакційних витрат у національному доході США в XIX – XX ст.

ними органам виконавчої влади, забороняється [8]. Однак і в 2005 р. в окремих інституціях частка спеціальних коштів від надання управлінських послуг у загальному обсязі фінансування залишається суттєвою. Наприклад, у Міністерстві культури і мистецтв вона становить 11,1%; Міністерстві аграрної політики – 18,0; Державному комітеті статистики – 18,8; Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції – 19,7; Міністерстві внутрішніх справ – 31,6; Міністерстві юстиції – 34,8; Міністерстві транспорту та зв'язку – 44,5; Міністерстві охорони навколишнього природного середовища – 53,6% [1].

Зазначимо, що такі проблеми характерні не тільки для сфери екологічного нагляду за суб'єктами господарювання, а й для багатьох інших: Державного департаменту пожежної безпеки, державних нотаріусів, санітарно-епідеміологічних служб та ін.

Емпіричне підтвердження суттєвого розміру трансакційних витрат і їх впливу на вартість економічного обміну схильє теоретиків і практиків, насамперед прихильників інституціональної теорії, до думки про необхідність перегляду основних засад формування затрат, пов'язаних зі створенням матеріальних і нематеріальних благ. Так, за Д. Норттом, їх доцільно пересформулювати, тобто поділити сукупні виробничі витрат на дві групи:

- трансформаційні – затрати виробничих факторів (землі, праці, капіталу), що залучаються до трансформації фізичних атрибутів товару

(розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо);

- трансакційні – витрати на визначення, захист і нагляд за дотриманням прав власності на товари (право користуватися товарами, отримувати прибуток з їхнього використання, право вилучати та обмінювати товари).

Далі Д. Норт стверджує, що визнання такої структури виробничих витрат дозволить вести мову про визрівання нової аналітичної основи мікроекономічної теорії.

Твердження інституціоналістів про зміну традиційних підходів до формування виробничих витрат на нових концептуальних засадах навряд чи достатньо аргументоване й узгоджене з усталеними нормами, на яких базується облік і планування витрат на підприємствах реального сектору економіки. Однак аналіз трансакційних витрат під таким кутом зору дає змогу по-іншому розглядати обґрунтування прибутковості суб'єкта економіки. Деталізація трансакційних витрат висвітлює їх дуалістичну природу. Причому група витрат, пов'язаних з організацією державою економічної діяльності в суспільстві, а отже зі створенням суб'єкта економіки та організацією його діяльності, як ми зазначали, має фінансовий характер, тобто значна частка витрат є суто вилученням ресурсів на користь держави у вигляді податків, зборів, платежів і плати за надання управлінських послуг державними інституціями в частині їх недофінансування за рахунок державного бюджету.



Рис. 4. Складові вартості економічного обміну (ціна)

Наприклад, плата за отримання ліцензії на певний вид діяльності, плата за обов'язкову оцінку майна, оплата різноманітних управлінських послуг, що надають міністерства та відомства. Рівень цих витрат при започаткуванні підприємства залежить від державних і недержавних інституцій, що його обслуговують. У такому разі трансакційні витрати можна розглядати не тільки як такі, що утворюють прибуток, а й гарантують передачу в розпорядження держави частини доданої вартості.

Отже, обґрунтовуючи природу підприємства, опираючись на трансакційну теорію, можна стверджувати, що у виникненні різних форм бізнесу значну роль відіграє фінансова мотивація учасників (засновників), яка проявляється у зниженні витрат на проведення економічного обміну з метою його здешевлення й отримання таким чином додаткової фінансової вигоди (прибутку). Це, на нашу думку, доводить, що фінансова компонента є важливою засадничою умовою створення підприємства.

Зазначимо, що фінансова мотивація факторів у викладеній вище концепції очевидна, оскільки можна стверджувати про максимальний розмір доходу підприємства за умови наближення до нульового розміру трансакцій. Тобто, досягнення максимальної вигоди можливе лише за умови наближення суб'єктів господарювання до монопольного характеру їхньої діяльності. Таке положення підприємства дає йому змогу, незважаючи на рівень витрат, у тому числі трансакційних, досягати надприбутків з мінімальним ризиком (рис. 5).

Таку мотивацію суб'єкта господарювання наочно відображає когнітивна карта контрактів за О. Вільямсоном, де чітко простежується монопольний характер спрямування діяльності будь-якого суб'єкта господарювання на отримання вигоди.

Продовжуючи думку про залежність природи суб'єкта економіки від структури ринкової системи як соціального інституту, зазначимо, що основні дослідження

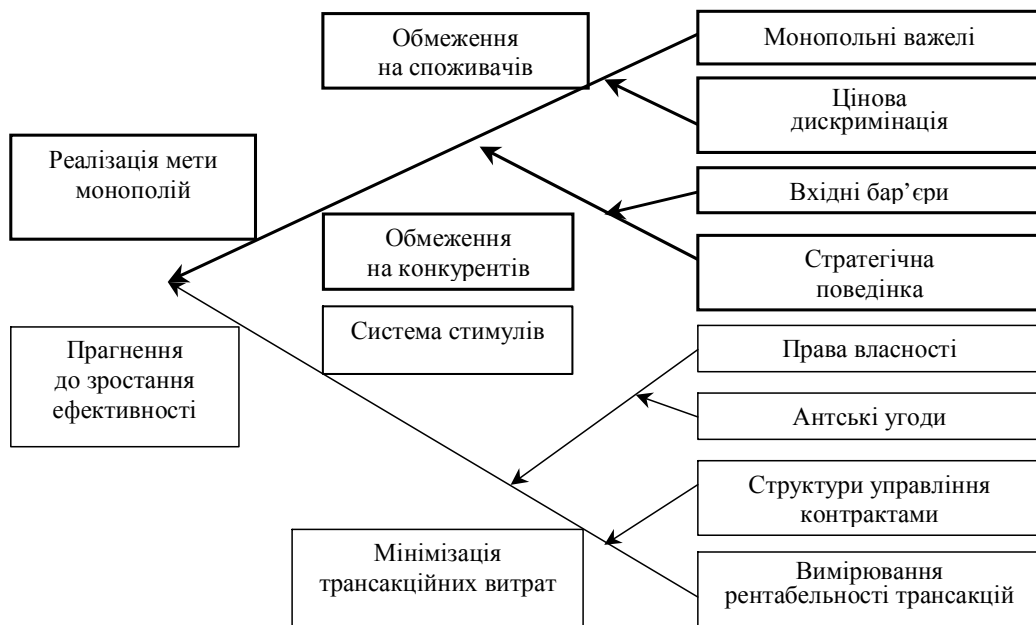


Рис. 5. Когнітивна карта контрактів за О. Вільямсоном [10, 69]

проводилися і проводяться в межах теорії трансакційних витрат – контрактної природи фірми. На нашу думку, згадана теорія нині є найпереконливішою у сфері мотивації людей та інституцій, що об'єднуються в суспільно-економічні організації. Вона дає змогу більш доступно й економічно обґрунтовано висвітлювати глибинні мотиви окремих їх учасників займатися економічною діяльністю у сфері суспільного виробництва, оскільки враховує такі мотиви як з боку працівників, так і власників факторів.

Однак, всупереч уявній простоті викладеного підходу до пояснення природи соціально-економічної організації, застосування його є значно складнішим для обґрунтування неконтрактної (авторитарної) ідеї створення суб'єкта економіки. Це пояснюється тим, що до теорії трансакційних витрат ставиться вимога обґрунтування природи суб'єкта економіки у сфері діяльності, відмінна від розглянутої вище, насамперед тому, що вона виходить за межі згаданих вище угод (контрактів) купівлі-продажу. Це слід пов'язувати не тільки зі сферою створення суспільних благ (невиробничою сферою), а й сферою суспільного виробництва, організованого державою (державний сектор економіки).

Природна потреба держави виконувати належні їй функції (національна оборона, медицина, соціальний захист населення, підтримка економіки та ін.) вимагає наявності належної інфраструктури державних комерційних (державних акціонерних компаній, холдингів тощо) й казенних підприємств та державних організацій для створення матеріальних і суспільних благ.

Для початку розглянемо спонукальні мотиви "учасників" (працівників і засновників) створення й організації діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки як невід'ємної частини сфери суспільного виробництва. У цьому

випадку маємо зважати на те, що учасники угоди – це не тільки ті індивіди, котрі є працівниками та учасниками (господарське товариство), а й індивіди (працівники) і державні інституції (засновники).

Безперечно, однозначно стверджувати, що за цієї теорії основним спонукальним мотивом працівників і засновника державного суб'єкта господарювання є прибуток не можна. Окремі індивіди (працівники) свою зацікавленість у діяльності державних і казенних підприємств (компаній) пов'язують не з отриманням вигоди у вигляді прибутку, дивідендів чи винагороди в іншій формі, як у приватному бізнесі, а лише отриманням винагороди за працю, можливо, мотивуючи свій вибір стабільністю й престижністю роботи, тобто отриманням результатів, які значною мірою не залежать від рівня трансакційних витрат, що супроводжують економічний обмін.

Засновники таких суб'єктів економіки (підприємств), якими є державні інституції – вищі органи виконавчої влади або місцеві органи виконавчої влади, в окремих випадках, більшою чи меншою мірою враховують рівень витрат, пов'язаних з економічним обміном та його прибутковістю. Такі підприємства визнаються регульованими через те, що для них існує заборона на присвоєння членами колективу невикористаного (залишкового) чистого прибутку, який повністю належить засновнику підприємства, а також відсутність в окремих підприємств права на вільний продаж активів (казенні підприємства), відмінна від ринкової цінова поведінка тощо.

Вказані відмінності у мотивах діяльності державних підприємств від недержавних, які не проявляються у їх належному реагуванні на вартість економічного обміну, зумовлені суспільними інтересами – утримання ключових позицій у галузях, від яких залежить національна оборона,

економічна та екологічна безпека країни, а в окремих випадках – організацією виробництва матеріальних благ, на які ринок не виділяє у достатньому розмірі фінансових ресурсів.

Вартість економічного обміну, внаслідок відповідного врахування трансакційних витрат, пов'язаного з функціонуванням державної форми власності, є деформованою, оскільки при розподілі ресурсів вона вдається до неринкових критеріїв раціонування, які забезпечують більшу свободу дій тому, хто їх встановлює і застосовує. Вони можуть бути як занижені, так і завищені засновником (державою). Частково це проявляється на державних комерційних підприємствах, які складають двосторонні контракти із закупівлі державою товарів за кошти бюджету, і, більшою мірою, при розміщенні державного замовлення на казенних підприємствах за встановленим замовником рівнем цін, регламентованих чисельністю працівників та оплатою їх праці тощо. Важливою відмінністю у формуванні окремих державних і муніципальних підприємств є і те, що "учасники" (працівники і засновник) можуть звільнитися від додаткових витрат, пов'язаних з їх відповідальністю за порушення договірних умов. Так, якщо державні комерційні підприємства можуть бути визнані банкрутами і ліквідовані, а засновник (держава) – втратити свої активи, то учасники казенних підприємств та окремі комунальні підприємства, визначені місцевими органами державної влади, незалежно від рівня трансакційних витрат, що негативно позначаються на здійсненні економічного обміну, можуть бути заблоковані від визнання їх банкрутами.

При цьому варто зазначити, що держава не відкидає фактора прибутковості підприємств і сплати ними податків, зборів та платежів з метою наповнення дохідної частини бюджету. Ці суб'єкти економіки

(комерційні державні й казенні підприємства) мають на меті отримання прибутку і можливості формування власних фінансових ресурсів, але не можуть претендувати на кінцевий фінансовий результат для розподілу між членами колективу, що належить засновнику (державі). У процесі діяльності індивіди та державні інституції, інтереси якої представляє один з індивідів (керівник), приводяться в рівновагу в межах контрактних настанов.

На основі викладеного можна стверджувати, що застосування означеної вище теорії до встановлення спонукальних мотивів учасників створення й організації державного суб'єкта сфери суспільного виробництва є правомірним.

Інше, на що слід звернути увагу, – це виявлення спонукальних мотивів створення урядових організацій, враховуючи, що відповідно до постулатів теорії права власності урядова організація не є індивідом, а юридичною фікцією, яка служить для означення складного процесу, в ході якого індивіди і державні інституції приводяться в рівновагу в межах контрактних настанов. Як і при розгляді природи суб'єктів сфери суспільного виробництва, таке трактування усуває дихотомічний поділ мікроекономічного аналізу на теорію фірми (принцип максимізації прибутку) і теорію споживчого попиту (принцип максимізації корисності). За такої умови, як зазначає Р. Капелюшніков, аналітична структура спрощується і принцип корисності набуває універсального значення. Цільова функція стає незалежною від місця діяльності людини: у фірмі чи сім'ї, на біржі чи на виборчій дільниці [3]. Такий підхід до аналітичної структури дає змогу формулювати не тільки її відмінність в економічній поведінці в межах альтернативних правових структур (статичний аспект), а й механізми їх розвитку (динамічний аспект), а також формулювати принципи раціональ-

ного, з точки зору суспільства, вибору між ними (нормативний аспект). У цьому плані “поведінка” організації схожа на поведінку ринку, тобто стає підсумком складного урівноваженого процесу [3].

Це означає, що урядову організацію ми можемо розглядати як специфічну соціально-економічну організацію (суб’єкт економіки), де інтереси індивідів (окремий з них представляє державну інституцію – керівник) приводяться у відповідність у межах контрактних настанов. Це можна проілюструвати на прикладі наукових організацій. Як зазначає О. Вільямсон, з позицій теорії структурування на цьому ринку усталюється інтенсивна взаємозалежність учасників угоди: жоден з них не може вийти з її меж і діяти самостійно, не завдавши значної шкоди такою поведінкою іншим учасникам. У міру здійснення взаємозв’язків учасників угоди та зростання значення факторів специфічності активів контрактні відносини ускладнюються, у зв’язку з чим формуються ринкові механізми – змішані форми контрактів та ієрархії, що забезпечують додаткові гарантії учасникам угод й отримання ними вигоди.

Складність контрактів і високий рівень трансакційних витрат, що супроводжують процес впровадження наукових розробок у практику, зумовлюють потребу в стимулах до ієрархії. Це означає, що здійснення трансакцій може мати наступні варіанти. По-перше, здійснення таких трансакцій під захистом об’єднаної власності, коли покупець і постачальник перебувають у межах одного суб’єкта економіки й підпадають під його адміністративний контроль [10, 48]. По-друге, коли така діяльність здійснюється самостійними державними науковими структурами і характеризується невизначеністю параметрів ринку наукових розробок – масштабів попиту, рівня цін на наукову продукцію, тобто укладаються неповні контракти – такі, де неможливо зазда-

легідь обумовити майбутні непередбачені обставини. Саме ці обставини покладають на державу відповідальність за утвердження законодавчих норм у контрактних відносинах, специфікацію прав власності на інтелектуальний продукт для зменшення ризиків трансакційних витрат [11, 70].

Досліджуючи в такому контексті створення й організацію діяльності органами влади урядових організацій та установ, призначених для управління економічною діяльністю в суспільстві (економічним порядком) та виробництва суспільних благ, слід вказати на те, що гарантування їх функціонування забезпечується за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів. Однак це не свідчить про обмеження їх у контрактних відносинах з іншими суб’єктами економіки недержавної форми власності, надходження від реалізації яких спрямовується на поліпшення рівня свого фінансового забезпечення, тобто отримувати прибутки, що не підлягають розподілу між учасниками урядових установ. Як правило, визнання прибуткової діяльності таких урядових суб’єктів економіки визначається шляхом надання їм офіційного статусу “неприбуткові організації”.

Неурядові організації (громадські та інші об’єднання громадян) – це специфічні суб’єкти господарювання, що характеризують рівень демократизації суспільства. З одного боку, вони задовольняють потреби окремих груп людей, що об’єднуються за різними ознаками (професійними, культурними, спортивними, благодійними, політичними, віросповідання тощо), на які держава безпосередньо не виділяє ресурси, з іншого – така діяльність об’єднань громадян підтримується як державою, так і ринком. Наприклад, надання державою громадським організаціям статусу неприбуткових, можливості громадян виділяти власні кошти у вигляді членських внесків на підтримання діяльності організацій,

благодійних внесків (фізичних та юридичних осіб), прямої підтримки об'єднань громадян з боку бізнесу та ін. Це характеризує об'єднання громадян як суб'єктів економіки, на діяльність яких ринок виділяє ресурси. Визнання ринком громадських організацій проявляється й у тому, що, відповідно до економічного порядку в країні, будь-якій з них не заборонено за власні кошти створювати суб'єкти господарювання (підприємства) для отримання пасивних доходів (прибутків, що не оподатковуються), необхідних їм для життєзабезпечення.

Отже, характер діяльності суб'єктів економіки, в тому числі створених органами виконавчої влади та об'єднань громадян, свідчить, що, незважаючи на властиве їм за природою фінансове забезпечення (бюджетні кошти, членські внески громадян), вони можуть брати пряму чи опосередковану участь в економічному обміні для отримання вигоди, тобто за певних обставин, і їх функціонування можна розглядати з позицій підприємницької діяльності.

Література

1. "Закон України Про Державний бюджет України на 2005 рік" // Офіційний вісник України. – № 52. – Ч. 1. – Київ. – 2004. – С. 49–156.

2. Зятковський І. В. Вплив управлінських послуг на фінансову діяльність суб'єктів господарювання // Фінанси України. – 2003. – № 2.

3. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (мето-

дология, основные понятия, круг проблем) / Отв. ред. – д. э. н., проф. В. Н. Кузнецов. – М., 1990. <http://e2000.kyiv.org/>.

4. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро-М. – 1997. – 289 с.

5. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка. – К.: Вік, Глобус. – 1992.

6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи. – 2000. – 198 с.

7. Основні напрямки конкурентної політики на 2002–2004 рр., затверджені Указом Президента України № 1097 від 10.11.2001 р.

8. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликова. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.

9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Москва–Ленинград, 1935. – 476 с.

10. Ульямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Научн. ред. и вступ. статья В. С. Катяло; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катяло, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

11. Шовкун І. Інституційна модель наукової системи України в трансформаційній економіці // Економіка України. – 2004. – № 11.

12. Юхименко П. Трансакційні витрати у здійсненні банківських розрахунків // Банківська справа. – 2003. – № 1.