

обговорення вже декілька років. В Україні розвиток обчислювальної техніки та каналів зв'язку здійснюється швидкими темпами, тому в недалекому майбутньому можна чекати загострення вказаних проблем.

Отже, стратегія зміцнення фінансової безпеки України у контексті розвитку нових інформаційних технологій повинна містити у собі порядок комплексного запобігання загрозам з боку ЕПІ. Для цього необхідно здійснити реформування законодавства, визначивши статус електронних платіжних інструментів, права та обов'язки юридичних і фізичних осіб, державних органів.

Усі питання, розглянуті у даній статті, є дискусійними та мають певний потенціал для подальших досліджень.

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека. — К.: Фе-нікс, 1999. — 336 с. 2. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави. — К.: КНТЕУ, 2001. — 308 с. 3. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. — К.: НІСД, 1997. — 144 с. 4. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави у нестабільних економічних системах. — К.: НІСД, 1998. — 144 с. 5. Мунтіян В. Економічна безпека України: Монографія. — К.: КВІЦ, 1999. — 464 с. 6. Сухоруков А. І. Концепція національної програми забезпечення економічної безпеки України // http://www.niurr.gov.ua/ukr/conference/krugstil_nov_2000/suhorukov.htm. 7. Хайек Ф. Частные деньги. Институт национальной модели экономики. — Тверь: 1996. — 230 с. 8. Friedman V. M. The Future of Monetary Policy: the Central Bank as an Army With Only a Signal Corps? // *International Finance*. — 1999. — November. — Vol. 2. — Issue 3. — pp. 321 – 338. 9. King M. A. Challenges for Monetary Policy: New and Old // *Bank of England Quarterly Bulletin*. — 1999. — №39. — November. — pp. 397 – 415. 10. Goodhart C. Can Central Banking Survive the IT Revolution? // worldbank.org/research/interest/conf/upcoming/papersjuly11/goodhart.pdf. 11. Giovannini A., Bart T. Currency Substitution / in Frederick Van Der Ploeg, ed. — *The Handbook of International Macroeconomics*. — Oxford: Basil Blackwell, 1994. — ch. 12. — pp. 310 – 334. 12. Roin J. Competition and Evasion: Another Perspective on International Tax Competition // *Georgetown Law Journal*. — 2001. — March. — pp. 541 – 570. 13. Декрет КМ України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19 лютого 1993 р. №15 – 93 станом на 16 січня 2003 р. // *ВВР України*. — 1993. — №17. — Ст. 184. — С. 439 – 450. 14. Онлайн-ігри — прибутковий бізнес // *Урядовий кур'єр*. — 2004. — №19. 15. Правила переказу іноземної валюти за межі України за рахунок особистих коштів фізичних осіб — резидентів і нерезидентів / Додаток №6 до Пост. Правління НБУ №245 від 23.09.1996 р. 16. Постанова Правління НБУ "Про затвердження Правил здійснення переказів іноземної валюти за межі України за дорученням фізичних осіб та одержання фізичними особами в Україні переказаної їм із-за кордону іноземної валюти та про внесення змін до нормативно-правових актів Національного банку України" №18 від 17.01.2001 р. // *Офіційний вісник України*. — 2001. — №6. — Ст. 245. — С. 115 – 129. 17. Постанова Правління НБУ "Про затвердження Інструкції про переміщення валюти України, іноземної валюти, банківських металів, платіжних документів, інших банківських документів і платіжних карток через митний кордон України" №283 від 12.07.2000 р. // *Офіційний вісник України*. — 2000. — №31. — Ст. 1320. 18. Положення "Про порядок надання фізичним особам — резидентам України — індивідуальних ліцензій на відкриття рахунків за межами України та розміщення на них валютних цінностей", затв. Пост. Правління НБУ №431 від 2.11.2000 р. // *Офіційний вісник України*. — 2000. — №47. — Ст. 2046.

Стаття надійшла до редакції
29.09.2004 р.

УДК 330.111.62

Белоусенко М. В.

ПРОБЛЕМА ФУНКЦИЙ СОБСТВЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ

In the article the approaches for the determination of the functions of an ownership were analysed and considering its mere conservative role which provides owners by the possibility to retain incomes from resource use on their own is just partial was shown. On the basis of analyses of the new institutional economics the expand of understanding ownership by the function of a mechanism of raising efficiency of economic system was proposed.

В экономической науке существует огромная теоретическая проблема: осмысление сущности и роли собственности в эволюции хозяйственных систем, решению которой мешала и мешает излишняя заидеологизированность и заполитизированность этого вопроса.

В современной экономической науке сложилось два подхода к осмыслению собственности, один из которых можно условно назвать "консервативным", а второй — "эффективным". Первый, по отношению к которому сложилась, с точки зрения автора, неоправданная асимметрия симпатий теоретиков, сводится к тому, что в собственности на экономические ресурсы (прежде всего, на средства производства) видится желание господствующего класса собственников или просто волевые решения индивидов, которые могут, в принципе, как угодно — по своему усмотрению — распоряжаться ресурсами и получать какие-либо доходы без связи с эффективностью использования принадлежащих им ресурсов.

"Эффективный" подход исходит из того, что собственники не вольны как угодно выбирать направление использования принадлежащих им активов, что желание собственников, хотя и играет важнейшую роль в процессе распределения ресурсов и доходов, все же значительно больше "привязано" к мотивам повышения эффективности хозяйственного использования ресурсов. Уточнение позиций этих подходов и является целью данной статьи, что означает:

выявление отличий теоретического подхода к собственности, с точки зрения ее консервативной роли в экономике и с точки зрения ее способности повышать эффективность с акцентом на сильные и слабые стороны последнего, достаточно нового для экономической теории.

Консерватизм первого подхода заключается в том, что он постулирует сохранение (консервацию) собственниками неэффективных видов хозяйственной деятельности сколь угодно долго, если это обес-

печивает их, принося высокие доходы. Второй подход считает, что в долгосрочном плане идет процесс выбора собственниками более эффективных форм распределения прав собственности, то есть эволюционный отбор более эффективных видов собственности, совпадающий, конечно, с интересом сохранения и увеличения доходов. В этом ракурсе собственность представляет собой механизм, облегчающий адаптацию субъектов экономики и форм организации производства к развивающимся хозяйственным процессам.

Первый подход наиболее ярко представлен марксизмом, с которого, положим, и надо начать детальный обзор теоретических концепций собственности. Марксизм, как известно, исходит из того, что главный импульс к хозяйственному и общественному развитию в целом дают производительные силы, под которыми понимается совокупность технических средств производства и рабочей силы производителей, включающей физические способности, знания, а также формы производственной деятельности людей [1, с. 21, 63; 2, с. 5 – 10]. Формы экономической деятельности скрепляются особым институтом — правами (или в марксистской терминологии — "отношениями") собственности, представляющими собой решающую часть так называемых "производственных отношений" [2, с. 7].

Собственность привязывает доходы, получаемые от использования хозяйственных ресурсов, к конкретным индивидам, заставляя их бороться друг с другом за эти доходы путем закрепления своих прав собственности в долгосрочном периоде. Так как главными ресурсами (основой производительных сил) являются средства производства и рабочая сила непосредственных производителей, то и главная борьба идет за распределение доходов между собственниками средств производства, составляющими так называемый господствующий класс эксплуататоров, и непосредственными производителями [3, с. 804]. Отсюда и вытекает главный вывод эволюционной концепции К. Маркса о том, что неравномерность экономического развития создается противоречием между новыми производительными силами и старыми "производственными отношениями", то есть между волей класса собственников средств производства, скрепленной их правами собственности, из-за того, что появление новых производительных сил лишает этот класс доходов. Это противоречие разрешается только в ходе кардинальных социальных революций, знаменующих переход к новым "общественно-экономическим формациям" [2, с. 5 – 7].

С этой точки зрения права собственности на средства производства — консервативная сила экономики, которая позволяет собственникам получать доходы (при защите ими же формируемого государства) даже в том случае, если эта собственность давно не "нужна" экономике, если она потеряла свое свой-

ство повышать эффективность хозяйства. Именно так трактует К. Маркс роль собственности на основные хозяйственные активы господствующего класса индустриального общества — "капиталистов".

Западная экономическая наука пошла по другому пути в оценке природы собственности, что не уберегло и ее от односторонности: господствующая в академических учреждениях Запада неоклассическая парадигма практически вообще отказалась от анализа природы этого феномена, сосредоточившись на исследовании функционирования отдельных рынков. Так как рынки — это предполагается изначально — представляют собой большие децентрализованные конгломераты частных производителей, взаимосвязанных только товарным обменом, и большинство моделей доказывают их эффективное функционирование, то на этом основании делался вывод о том, что система частной собственности в целом эффективнее, чем общественная, управляемая из единого общегосударственного центра. К слову сказать, дискуссия об экономической эффективности централизованной (плановой) экономики социалистического типа (дискуссия об "осуществимом социализме" [feasible socialism]) развернулась на Западе во второй половине 30-х гг. XX в. между О. Ланге, с одной стороны, и Ф. Хайеком и Л. Мизесом — с другой. О. Ланге показал, что, по крайней мере, теоретически плановый орган социалистической экономики, используя предельные показатели, мог бы распределять ресурсы не менее эффективно, чем рынок [4, с. 247 – 249]. Механизмом, обеспечивающим эффективность функционирования рынка в неоклассической парадигме, является механизм рыночных цен, быстро и без издержек передающий всю необходимую для субъектов экономики хозяйственную информацию. Единственным случаем, когда возникает необходимость ограничения желаний частных собственников распоряжаться своими ресурсами, является монополия. Именно для ограничения ее разрушительного воздействия на рынки и было разработано антитрестовое законодательство, впервые урезавшее права частной собственности в рамках развивающейся рыночной экономики.

Однако в 1937 г. будущий лауреат Нобелевской премии Р. Коуз высказал серьезные сомнения в правоте такого видения собственности, указав на то, что действие рыночного механизма не идет без трения, то есть без особого рода издержек, искажающих течение процессов производства и обмена и заставляющих субъектов экономики искать различные институциональные варианты структурирования хозяйственных отношений, в том числе распределение прав собственности так, чтобы они как можно сильнее экономили издержки использования рыночного механизма [5, с. 34 – 36, 42 – 43]. Это признание теоретически давало право на существование самым раз-

нообразным организациям, оформленным разными устойчивыми пучками, прав собственности: мелким частнопредпринимательским фирмам и транснациональным корпорациям, венчурным предприятиям и франчайзингу, стратегическим альянсам и сетевому бизнесу и т. д.

Это говорило о том, что различные устойчивые "формы собственности" (под формой собственности в марксистской политической экономии понималась определенная устойчивая конфигурация отношений по поводу "производства, обмена, распределения и потребления" материальных благ и ресурсов или "отношения собственности". В современной теории после работ Р. Коуза закрепилось близкое по значению понятие "пучка прав собственности", то есть устойчивой совокупности прав ограниченного доступа к ресурсам [6, с. 10 – 11]. С. Ченг выделяет три правомочия из единого пучка прав собственности: (1) на использование блага (исключительность в использовании), (2) на извлечение дохода от использования и (3) на отчуждение блага [10, с. 82]) в рамках глобальной системы частной собственности могут обладать *разной эффективностью*, что и предопределяет сферу (нишу) каждого из них в рыночной экономике. Из-за того, что права собственности имеют отношение к издержкам, значит можно вести речь о большей или меньшей эффективности той или иной "формы собственности" (пучка прав собственности), можно анализировать, какая из них обеспечивает лучшую эндогенную адаптацию данной организации или класса организаций к условиям внешней среды.

И после выхода в свет второй знаменитой статьи Р. Коуза "Проблема социальных издержек" [7], идеи которой о транзакционных издержках вскоре были сформулированы в оригинальной форме квазиматематической теоремы, носящей с тех пор его имя, началось развитие нового неортодоксального направления экономической теории — "новой институциональной экономической теории" (НИЭТ), ответвлением которой является теория прав собственности [8; 6]. Кратко суть подхода НИЭТ заключается в следующем. В экономической системе при установлении рыночных взаимосвязей возникает особый вид издержек — транзакционные издержки (в дальнейшем — ТАИ). Транзакции представляют собой отношения между субъектами экономики в момент перемещения продукта между технологическими фазами производства [9, с. 27]. Существует много определений транзакционных издержек, см. напр. [10, р. 59; 11, с. 45], но автор использует компактную классификацию Дальмана, в соответствии с которой они включают издержки (а) поиска информации о контрагенте и обмениваемых благах, (б) переговоров и заключения контракта, (в) мониторинга выполнения условий сделки (контракта) обмена и мер по принуждению к их исполнению [12, р. 168].

Наличие этих издержек означает, что установление продуктивных кооперативных взаимосвязей не достигается автоматически, что необходимо выбрать, сформировать такую структуру взаимодействий (то есть норм и правил поведения по отношению к субъектам и ресурсам "прав собственности"), чтобы в рамках этой системы прохождение факторов производства и полуфабрикатов по технологической цепочке от производителя к потребителю требовало минимальных затрат ресурсов. Для снижения ТАИ пучки транзакций в ходе эволюционного отбора накрываются как зонтиком особыми образованиями — институтами (по терминологии О. Уильямсона — управляющими механизмами (*mechanisms of governance*) [19, с. 50]), которые включают в себя пучки прав собственности и вытекающие из них контракты между собственниками ресурсов. Управляющие механизмы стабилизируют кооперационные отношения субъектов экономики при осуществлении транзакций, привязывая распределение ресурсов к доходам и тем самым обеспечивая создание системы стимулов к определенным видам деятельности: к структуре прав собственности, прежде всего формально закрепленной в законодательстве, но также и к неформальным правам; задают для хозяйствующих субъектов, как и с какими затратами ресурсов они смогут управлять фирмами.

А от бремени издержек по управлению, которые будут возложены на субъектов законом и/или контрактом (как формой передачи прав собственности) зависит кто из них и в какой степени будет заинтересован в повышении рыночной стоимости активов, а кто — в их "проедании", будут ли менеджеры склонны к преследованию своих собственных интересов или к обеспечению интересов акционеров, как будут вести себя наемные рабочие — повышать производительность труда или отлынивать (*shirk*) от выполнения своих трудовых заданий.

Таким образом, права собственности, как система распределения правомочий по управлению компаниями, создают систему стимулов всех экономических агентов, от которой в конечном итоге и зависит равнодействующая поведения фирмы: распределить права собственности внутри организации — значит определить характерную для нее управленческую структуру, присущую ей системе стимулов и вероятное поведение ее членов.

Поэтому система прав собственности на ресурсы действительно скрепляет существующие формы хозяйственной деятельности (бизнеса), но не на основе интереса эксплуатации, а на основе облегчения (снижения издержек) процесса осуществления транзакций. При этом способность экономики на этих издержках той или иной "формы собственности" не является абсолютной: вторым главным тезисом НИЭТ (после положения о затратности рыночного механизма транзакций) является утверждение о том, что

любой институт, в том числе права собственности, также создает трансакционные издержки ("внутренние", "управленческие" [13, с. 44; 14, с. 241 – 242; 5, с. 40 – 42]), поэтому размеры института, например фирмы, определяются балансом между ТАИ, которые данный пучок прав собственности экономит для хозяйствующих субъектов, и теми, которые он сам создает. Этот баланс зависит от конкретных обстоятельств места и времени, что говорит об относительной эффективности того или иного института по отношению к другим: та или иная "форма собственности" в конкретных обстоятельствах может экономить ТАИ лучше или хуже, чем другие. Поэтому у нее есть свои ограничения, и сказать, что "частная собственность вообще", эффективнее, чем "общественная собственность вообще" нельзя, так как в определенных условиях (достаточно узких, однако) последняя в чем-то будет более эффективна, чем частная, а среди частных форм собственности, в свою очередь, есть целое множество разных по способности экономить ТАИ в разнообразных условиях пучков прав собственности. Так, например, малый бизнес повсеместно основан на индивидуальной форме собственности, когда управление и распоряжение средствами производства слито в лице очень небольшого количества частных партнеров, связанных нередко родственными связями, тогда как транснациональный бизнес на 99% корпоратизирован, то есть формируется в форме акционерных компаний, в нем господствуют сложные структуры управления (как централизованные, так и децентрализованные), достаточно гибко разделяющие права распоряжения и управление между собственниками и несколькими слоями наемного менеджмента, что необходимо для ведения крупномасштабного бизнеса [15, р. 377 – 483].

Это значит, что "формы собственности" представляют собой не только консервативный, скрепляющий механизм индустриальной хозяйственной системы, но и механизм, позволяющий собственникам более рационального (с меньшими ТАИ) формировать свои отношения друг с другом в процессе производственной деятельности, что ведет к повышению эффективности всей экономики в целом. И хотя они не отказываются от получаемых доходов, тем не менее часто могут оформлять по-новому свои права собственности на ресурсы и организации, которых ранее не было и которые являются экономически и эволюционно более прогрессивными.

В качестве примера, основанного на результатах собеседований автора статьи с представителями администрации банка, можно привести алгоритм распределения временно свободных финансовых ресурсов региональных подразделений АКБ "Укрсоцбанк". Акционерный коммерческий банк "Укрсоцбанк" состоит из ряда региональных подразделений и казначейства, отражающего интересы акционеров. До 2002 г. работа подразделений строилась следую-

щим образом. Подразделения самостоятельно привлекали финансовые ресурсы и направляли их на кредитование населения и предпринимательских организаций. В процессе деятельности за определенный период у каждого подразделения часто образовывался разрыв между привлеченными средствами (пассивами) и суммами выданных кредитов (активами) в пользу первых. Фактически это означает наличие омертвленных средств в целом по всему коммерческому банку, что снижает показатели ликвидности. Для того чтобы снизить эти негативные последствия, акционеры в лице казначейства централизованно перераспределяли эти резервы финансовых ресурсов между теми подразделениями, в которых эти резервы образовались, к тем, которые в данный момент испытывали нехватку таковых для своих активных операций. Однако такой алгоритм действий очень быстро выявил свои недостатки (издержки). Так, оказалось, во-первых, что сама централизованная процедура оценки казначейством размеров временно высвободившихся денежных ресурсов является слишком громоздкой и долгой, так как филиалы не всегда готовы делиться всей необходимой для этого информацией (то есть иногда они больше склонны преследовать свои узкие интересы, нежели интересы всей организации), во-вторых, сами способности аналитиков банка (причем практически независимо от их профессионализма) в предвидении изменений конъюнктуры финансового и других рынков весьма ограничены и, в-третьих, для квалифицированного обсчета всех возможных вариантов перераспределения ресурсов необходим был огромный штат дополнительных работников. И ко всему прочему полная централизация перераспределительных процессов серьезно подрывала доверие руководства филиалов к центральной администрации, снизив уровень мотивации к эффективной работе. Все это равносильно наличию высоких трансакционных издержек, в данном случае порождаемых высокой централизацией иерархической структуры управления банком. И акционеры вовремя оценили уровень этих издержек, изменив распределение экономической власти в рамках банка.

В АКБ "Укрсоцбанк" была разработана усовершенствованная централизованная модель управления ликвидностью, оформленная в виде "Методики установления трансфертной цены ресурсов в системе банка" в октябре 2002 г., которой филиалы и казначейство строго придерживаются на протяжении двух лет (содержание этого документа не является коммерческой тайной). Согласно этой внутренней формальной институциональной норме поведения, казначейство не изымает временно высвободившиеся пассивы, а покупает их у филиалов, предлагая оговоренную в Методике трансфертную цену привлечения. Затем казначейство, таким образом централизовав высвободившиеся финансовые ресурсы,

предлагает их к продаже по предложенным ценам другим филиалам. Тем самым центральная администрация и акционеры банка достигают следующих целей. Во-первых, они получают достаточно объективную стоимостную оценку внутренних ресурсов банка, так как трансфертная цена привлечения формируется в зависимости от ряда рыночных параметров, а для филиалов эта цена — прямой доход, и они самостоятельно (как если бы были самостоятельными рыночными организациями) решают, стоит ли им продавать свои свободные ресурсы. Так, и это во-вторых, филиалы мобилизуются достаточно точно оценивать, могут ли они сами более выгодно распорядиться высвободившейся ликвидностью или же стоит ее продать казначейству. Те же филиалы, которые покупают эту ликвидность, также оценивают, стоит ли им это делать, или же они не смогут рентабельно (то есть с прибылью, превышающей уплаченную ими цену предложения) использовать эти финансовые фонды. Так, оперативно выявляются наиболее прибыльные виды деятельности, которые, как правило, видны только работниками региональных отделений, но не высшему менеджменту, занятому стратегическими вопросами. И, в-третьих, таким образом значительно упрощается сама процедура перераспределения, отпадает всякая необходимость в содержании большого штата расчетчиков и аналитиков, (ресурсы перемещаются в результате прямых контактов казначейства и руководства филиалов по заранее и четко установленной алгоритмической процедуре) и не требует дополнительного мониторинга выполнения договоренностей. Тем самым казначейство ввело в рамки централизованной организации элементы рыночных (точнее, квазирыночных) отношений, которые отличались в форму конкурентных торгов за временно свободную ликвидность.

Почему же собственники банка пошли на это? Ведь, казалось бы, они как прямые собственники всех средств банка и нанятые ими менеджеры центральной администрации (казначейства) могли бы распоряжаться ими по своему усмотрению как для передачи другим филиалам для их поддержки, так и для личного потребления. Однако они пошли на определенный риск, связанный с децентрализацией распоряжения этими ресурсами, ведь после введения в действие указанной выше Методики топ-менеджмент без форс-мажорных обстоятельств не имеет права в административном порядке распоряжаться этими ресурсами.

Это связано с осознанием низкой эффективности прямого администрирования финансовыми ресурсами ("капиталом") в конкретных условиях переходной экономики и высокой эффективности управления последними на основе квазирыночной и более децентрализованной процедуры. Эта процедура сни-

жает издержки неэффективного выбора, то есть трансакционные издержки, связанные с ограниченными возможностями менеджмента и работников в предвидении экономических изменений, частично склонностью менеджеров к преследованию своих узких интересов и снижением мотивации.

Таким образом, собственники, изменив структуру управления ликвидностью, перекомбинировали права собственности так, что часть прав распоряжения из их пучка правомочий, от имени которого действовал высший менеджмент, получили менеджеры филиалов, что, с точки зрения "консервативного" подхода, нелогично. Однако, с точки зрения НИЭТ и ее "эффективного" подхода к собственности, это вполне оправдано, так как права собственности для этой концепции — лишь особая форма осуществления управленческих функций, направленных на снижение трансакционных издержек, и выбор между "формами собственности" осуществляется в пользу той, которая обеспечивает более эффективное в данных условиях управление активами: эффективность (уровень издержек) в таком случае определяет поведение собственников. Нет надобности подчеркивать, что главный мотив (интерес) собственников банка — получение максимальной прибыли — при этом не только сохранился, но и, более того, был еще лучше обеспечен.

Естественно, что и данный алгоритм деятельности коммерческой организации не совершенен с точки зрения экономики ТАИ. Так, выявилась определенная тенденция филиалов требовать или ориентироваться на слишком завышенные цены своих свободных денежных ресурсов, что приводит к конфликтам в рамках единой организации между ее структурными подразделениями, к их противостоянию в ценовой конкуренции, которая выходит за ограниченные рамки, допустимые в единой структуре, что равносильно росту ТАИ данной формы организации трансакций. Поэтому руководство АКБ "Укрсоцбанк" в настоящий момент ведет разработку усовершенствованной модели управления своей ликвидностью.

Все это говорит о том, что собственность является и эволюционным механизмом адаптации к новым экономическим процессам, а не только механизмом консервации отношений и эксплуатации. Отсюда НИЭТ, во-первых, приходит к выводу об отсутствии единой, наиболее эффективной институционально-организационной формы экономической деятельности, так как субъекты экономики подстраиваются под сложнейшие и очень неоднородные рыночные, технологические, институциональные процессы, что предопределяет огромное разнообразие организаций, структур прав собственности и структур управления, характерных для современной экономики, а во-вторых, НИЭТ постулирует наличие эволюционного процесса отбора наиболее эффективных организаций труда и форм собственности [9, с. 354 – 357, 370].

Как справедливо отметил один из первых отечественных исследователей НИЭТ Р. Капелюшников, "...главное достоинство системы частной собственности видится [для НИЭТ — М.Б.] не в том, что на ее основе вырабатывается какой-то однородный тип организации, превосходящий по эффективности все остальные, а в том, что благодаря свободе обмена и комбинирования прав собственности она предоставляет максимально широкое поле для создания и выбора самых разных организационных форм, чего нет в условиях господства государственной собственности" [16, с. 214].

Изложенный выше подход неинституционализма к правам собственности, безусловно, не может считаться идеальным. Об этом говорят как внутрипарадигмальные споры ее сторонников, так и "внешняя" критика ([12; 14; 17; 18]), причем эта критика показывает и совсем трагичные провалы НИЭТ, как, например, полное забвение технологии и технологических издержек [14, с. 245 – 246; 19, с. 34]. Но при всем при этом нельзя не увидеть главного достижения НИЭТ: она "насытила" экономическую теорию эффективным подходом к собственности, что, как было показано автором на примере АКБ "Укрсоцбанк", вполне соответствует действительности. Она предложила инструментарий микроэкономического, поэлементного, пофакторного определения издержек различных "форм собственности". Отсюда следует, что в фокусе исследования любой системы последних должна находиться оценка трансакционных издержек, которые создаются этими факторами, другое дело, что и факторы могут быть другими. При том, что все это значимо для любой эпохи в истории экономики, то есть вся хозяйственная эволюция идет, скорее, как отбор более эффективных форм (структур, "пучков прав") собственности, то есть более полно обеспечивающих интересы эксплуатации.

Таким образом, взаимодействие субъектов рыночной экономики требует различных и устойчивых прав в отношении использования ("распоряжения") ресурсов, структурирующих отношения хозяйствующих субъектов, определение и передача которых осуществляются с определенными — трансакционными — издержками. Одни "формы собственности" экономят эти издержки в определенных условиях лучше, другие в тех же условиях — хуже, поэтому в индустриальной экономике идет постоянный процесс отбора (подстройки) более эффективных по способности экономить ТАИ форм собственности к конкретным условиям. В долгосрочном плане этот процесс является процессом эволюции "форм собственности" в рамках индустриальной хозяйственной системы, процессом, идущим на основании отбора на более экономически эффективных из них, а не просто способствующих стабильному извлечению доходов и эксплуатации.

Способность той или иной системы прав собственности экономить ТАИ (следовательно, повышать

доходы) делает для собственников те или иные структуры распределения прав собственности более или менее привлекательными, что, в свою очередь, изменяет (формирует, структурирует) мотивы хозяйственной деятельности субъектов экономики. Хотя права собственности и привязывают долгосрочные интересы собственников к доходам, получаемым от ресурсов, и заставляют их всеми силами стремиться к сохранению доходов (консервативная составляющая отношений собственности), потребности эффективной адаптации к новым тенденциям экономики подталкивают их к перестройке форм распоряжения ресурсами. Эти изменения в долгосрочном периоде идут в направлении экономии трансакционных издержек "форм собственности", что свидетельствует о наличии у "отношений собственности" эволюционно-прогрессивной, адаптационной функции.

Литература: 1. Маркс К. *Немецкая идеология*. В 3 т. Т. 1. — М.: Политиздат, 1985. — С. 4 – 76. 2. Маркс К. К критике политической экономии. — М.: Госполитиздат, 1953. — 270 с. 3. Маркс К. *Капитал*. Т. 3. — М.: Госполитиздат, 1949. — 932 с. 4. *История экономических учений* / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 784 с. 5. Коуз Р. *Природа фирмы* / Природа фирмы; [Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 33 – 52. 6. Капелюшников Р. *Экономическая теория прав собственности*. — М.: ИМЭМО АН СССР, 1990. — 90 с. 7. Coase R. *The Problem of Social Costs* // *Journal of Law and Economics*. — 1960. — №3 (October). — P. 1 – 44. 8. Furubotn E. *The Economics of Property Rights* / E. Furubotn, S. Pejovich. — Cambridge, MA: Ballinger, 1974. 9. Уильямсон О. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация*. — СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с. 10. Arrow K. *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation* / *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure*. — Vol.1. — Washington, DC: U. S. Government Printing Office. — P. 59 – 73. 11. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 180 с. 12. *Transaction Costs, Markets and Hierarchies* / Ed. by Ch. Pitelis. — Blackwell, Oxford, 1995. — 280 p. 13. Белоусенко М. В. *Влияние разделения труда на социально-экономическую структуру хозяйственной системы в период трансформации*. — Дисс. ... канд. экон. наук: 08.01.01. — Донецк, 2000. — 176 с. 14. Демсец Х. *Еще раз о теории фирмы* / Природа фирмы: Пер. с англ.; [Под ред. О. Уильямсона и Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 237 – 267. 15. Chandler A. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. — The Belknap Press of Harvard University Press. — Cambridge, Massachusetts and London, England. — 1999. 16. Капелюшников Р. И. *Теория экономических организаций* / *История экономических учений (современный этап): Учебник*; [Под ред. А. Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 734 с. 17. Коуз Р. *"Природа фирмы": влияние* / Природа фирмы: Пер. с англ.; [Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 92 – 111. 18. Ходжсон Д. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории* / Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с. 19. Белоусенко М. В. *Проблема происхождения фирмы в неинституциональной теории* // *Економіка розвитку*. — 2003. — №2. — С. 31 – 35.