

УДК 338.4:622.33

Фокіна І.В. (Fokina I.V.)

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу проблем
перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВOSTI

INSTITUTIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF CONTRACTUAL RELATIONS IN THE COAL INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено природу контрактних відносин з позицій теорії трансакційних витрат, вертикальної інтеграції та відносин власності. Визначено інституціональні аспекти їхнього розвитку у вугільній промисловості. Обґрунтовано необхідність формування інституціонального середовища на основі реалізації контрактних відносин.

Ключові слова: інституціоналізація, контрактні відносини, трансакція, вертикальна інтеграція, власники ресурсів, вугільна промисловість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована природа контрактных отношений с позиции теории трансакционных издержек, вертикальной интеграции и отношений собственности. Определены институциональные аспекты их развития в угольной промышленности. Обоснована необходимость формирования институциональной среды на основе реализации контрактных отношений.

Ключевые слова: институционализация, контрактные отношения, трансакция, вертикальная интеграция, собственники ресурсов, угольная промышленность.

ANNOTATION

The paper studies the nature of the contractual relationship from the standpoint of the theory of transaction costs, vertical integration and ownership relations. The institutional aspects of their development in the coal industry are defined. The need to form the institutional environment through the implementation of the contractual relations is grounded.

Keywords: institutionalization, contractual relations, transaction, vertical integration, resource owners, coal industry.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інституціонального розвитку України сфера вугледобувного виробництва переживає значні структурні зміни. Двадцятирічний досвід ринкових перетворень вітчизняного вугільного сектору показує, що необхідні зрушення в його організації відбуваються з певними концептуальними помилками.

Одним з основних факторів гальмування і невдалих рішень у розвитку вугільної промисловості є брак ефективних інститутів у галузі. В організації вугледобувного сектору зберігається державне галузеве управління і бюджетне фінансування, наявність як державної власності, так і приватного капіталу, що вимагає впровадження нових форм ринкової координації, кооперації та обміну, зміни критеріїв та порядку прийняття інвестиційних та управлінських рішень, застосування нових організаційно-правових форм ведення бізнесу в приватному і державному секторах галузі.

Для модернізації та довгострокового сталого розвитку вугільної промисловості необхідно створити новий структурний каркас економіки з новим типом корпорацій та алгоритми ринкових зв'язків. Мова йде про сукупність формальних і неформальних правил, що створюють інституціонального середовища, а також функції координації та кооперації як форми ринкової взаємодії. Для інституціональних перетворень в організації роботи вугільного сектору основну методологічну базу становить практика реалізації відносин власності і контрактних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологічною основою дослідження є праці зарубіжних учених у сфері інституціоналізації економіки [1–9]. У згаданих наукових працях розглянуто економічну поведінку, інститути, фірми, ринки, основні проблеми й підходи, що визначають уявлення про формування і розвиток контрактних відносин, досліджено контрактну природу фірми.

Невивченими залишаються особливості формування і розвитку контрактних відносин у вугледобувній промисловості, що зумовлює актуальність теми роботи.

Мета статті полягає в дослідженні природи контрактних відносин та інституційних аспектів їхнього розвитку у вугільній промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституту контрактних відносин особливе значення надає теорія трансакційних витрат [1]. Все розмаїття організаційних форм економіки виникає, перш за все, з метою їх мінімізації. Витрати поділяються на витрати, пов'язані з підготовкою та укладанням ринкових угод, і витрати, пов'язані з виконанням цих угод.

Існування витрат ринкового обміну за допомогою механізму цін лежить в основі створення фірми як форми координації, при якій розподіл ресурсів безпосередньо залежить від підприємця. Зі створенням фірми певні витрати або відпадають або скорочуються, оскільки обмінні трансакції організовує і бере на себе підприємець. Однак у державному секторі вугільної промисловості України роль, яку повинен виконувати ціновий механізм, відіграє держава, приймаючи

на себе функцію координатора обмінних операцій на ринку. Разом з тим підприємства, координовані підприємцями, є більш ефективними за методами організації виробництва.

Досліджуючи контрактну природу фірми, необхідно зазначити, що власники факторів виробництва належних фірм, мають укладати серію контрактів з власниками інших факторів, що використовує фірма (з усіма супутніми трансакційними витратами) у разі ринкової кооперації за допомогою цінового механізму. У рамках же самої фірми ринкові трансакції замінені адміністративними рішеннями, оскільки не потребують угод між власниками факторів виробництва.

Для пояснення природи фірми використовують також термін «вертикальна інтеграція», який пов'язаний з контрактною природою фірми, тобто з передачею власником ресурсів частини своїх прав в управління підприємцю в обмін на ті чи інші вигоди.

Сукупність довгострокових контрактів між власниками виробничих ресурсів, яка складає природу фірми і визначає її межі, може бути стійкою лише в тому випадку, якщо контрактна кооперація сприяє зниженню трансакційних витрат або ж максимізує корисну віддачу від спільного використання виробничих ресурсів [2, с. 173–174]. Це стосується тільки фірм, що кооперують двох і більше власників. В унітарних фірмах власник, виконуючи функції управління, укладає зовнішні контракти (купівля виробничих ресурсів, реалізація продукції), проте внутрішня організація фірми на контрактних відносинах не будується.

Якщо одиницею наукового інституціонального аналізу альтернативних способів організації є трансакція, то внутрішня природа інтеграції може бути пояснена не як результат дії технологічного фактора, а як наслідок вибору між ринком та ієрархією. Цей вибір буде визначатися вже не технологічною доцільністю, а тим, наскільки більш-менш ефективною може виявитися виробничо-господарська кооперація на основі послідовних адміністративних рішень (ієрархія) порівняно з регулярним укладенням та реалізацією необхідних для цієї кооперації контрактів між покупцем і постачальником (ринком).

Контрактна природа фірми визначається деякою коаліцією власників ресурсів [3]. У середині цієї коаліції структура контрактів може мати різні форми. Типи угод склалися й ускладнювалися в міру розвитку західної індустріалізації – від найпростіших контрактів між індивідуальними підприємцями, до більш складної системи внутрішньої контрактації фірми аж до адміністративних ієрархічних відносин у сучасних корпораціях. У цьому випадку безліч двосторонніх ринкових трансакцій замінюється однією трансакцією, що в підсумку призводить до загального зниження трансакційних витрат. При цьому виникає новий вид витрат – витрати агентських відносин [2, с. 176–180].

Агентські відносини складають основний зміст адміністративних відносин у внутрішньо-фірмовій ієрархії. Суть їх полягає в тому, що у функціонуванні великої організації встановлюються особливі відносини, при яких довіритель (принципал) делегує частину своїх правомочностей, пов'язаних з використанням ресурсів, агенту, котрий зобов'язаний представляти інтереси довірителя відповідно до контракту і за певну винагороду. У міру того як з управлінської ієрархії правомочності передаються з верхнього рівня до найнижчого рівня управлінської піраміди, учасники відносин одночасно виступають як довірителі та агенти. Принципово важливо, що інформація розподілена між довірителем та агентом асиметрично, причому агент має великий обсяг інформації і вона обходиться йому дешевше.

Важливо також і те, що для підтримки цілісності внутрішньофірмових відносин обміну необхідно постійно знаходити і підтримувати адекватні структури управління. Сама ж фірма може бути охарактеризована як організація безлічі обмінів, коли координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд [4].

Специфіка фірми як одного з двох основних видів ринкової координації впливає з різницею взаємовідносин всередині фірми (ієрархія) і міжфірмових відносин (ринком) з позицій відносин власності. Коріння методологічного підходу до трансакції як базової операції ринкового обміну, що полягає у відчуженні та присвоєнні прав власності, можна побачити ще в теорії угод [5]. Угода передбачає передачу правового контролю і тому не зводиться до обміну товарами, а полягає в передачі прав майбутньої власності на предмет від одного індивідуума до іншого [6, с. 46–48]. Розрізняють три види угод: торговельні угоди (відбуваються між юридично рівними сторонами), угоди управління (в рамках ієрархії, піраміди прямого управління) та угоди раціонування (розподілу під керівництвом колективного органу управління, але в рамках ієрархії). Угода – це передача права власності на певний час або назавжди, що здійснюється за контрактом.

Передача прав (точніше, правомочностей) власності шляхом контракту здійснюється з метою виробничого комбінування ресурсів, що належать різним власникам. Контракт уособлює певну структуру, необхідну для бізнес-процесу. Положення контракту, що формують і закріплюють цю структуру, повинні чітко визначати умови використання задіяних в операції ресурсів, а також розподіл доходу, отриманого від використання цих ресурсів, між учасниками контракту. При цьому визначальним фактором є рівень трансакційних витрат і ризиків, а також особливості юрисдикції, в умовах якої відбувається угода.

Контрактація розширює спектр виробничо-господарських можливостей, причому економічні агенти, які беруть участь в угоді, по-

стійно вишукують нові форми контрактації, що знижують витрати ринкового обміну (в межах встановлених правил). В умовах розвинутого поділу праці власники ресурсів делегують в процесі контрактації права на управління виробничими активами якомусь центральному агенту. Результатом такої контрактації є економічна організація типу класичної підприємницької фірми [7].

У неоінституціональній економічній теорії фірма якраз і визначається як мережа контрактів [8]. У фірмі переплітаються дві форми контрактів: стандартні контракти ринкового обміну за ринковими цінами і єдиний внутрішньофірмовий контракт, який скасовує ринкове призначення цін і об'єднує всі двосторонні ринкові трансакції в рамках однієї. Ринкова координація в сучасній економіці вимагає різноманітних форм контрактації. При цьому одні контракти можуть вписатися в традиційне трактування фірми, в інших випадках конкретні контрактні відносини між власниками ресурсів пов'язані із зростанням трансакційних витрат і виходять за масштаби фірми.

У процесі первинної розробки умов, підготовки, укладання та реалізації контрактів власники ресурсів, як правило, намагаються максимізувати свою вигоду від координації. У практиці контрактації традиційні трансакційні витрати часто зростають за рахунок витрат «вимагання». Ця обставина не може не впливати на вибір форм координації. Одним із способів протистояти витратам «вимагання», які важко прорахувати, є довгострокова контрактація. Однак агент в угоді з єдиним партнером стає жертвою опортуністичної поведінки останнього. Опортунізм партнерів за угодою може проявлятися в неналежному виконанні контрактних зобов'язань. У разі ж вертикальної інтеграції право власності на специфічні активи переміщується всередину організації, завдяки чому створюється необхідна гнучкість у використанні ресурсів, знімається проблема вимагання та досягається економія трансакційних витрат.

Часто контрактні відносини замінюються адміністративним механізмом управлінських команд. Чим вище потенційні витрати використання цінового механізму ринкової координації, тим більша ймовірність того, що раціональним рішенням стане вертикальна інтеграція. Управлінець-координатор скорочує поле ринкових відносин, на зміну яким приходять адміністративні рішення.

При виборі організаційних варіантів вирішення проблеми «зробити самому або купити» роль специфічних активів особливо велика. Інституційна теорія розрізняє чотири основні типи специфічності активів, які враховуються їх власниками в угодах з партнерами:

– специфічність місця розташування (покупець і продавець розташовані близько один від одного, що обумовлює рішення про мінімізацію витрат на зберігання і транспортування);

– специфічність матеріальних активів (обумовлена фізичними особливостями ресурсу, що специфічні для даної трансакції і знижують цінність активу при альтернативному його використанні);

– специфічність людського капіталу як результат інвестицій в навчання і придбання навичок, необхідних тільки на даному робочому місці;

– цільові активи, що є результатом інвестицій для розширення виробничих потужностей з виробництва продукції, призначеної конкретному клієнту [9]. Чим більше специфічних інвестицій і, відповідно, специфічних активів, тим вище ймовірність вертикальної інтеграції і нижче можливості закупівлі на товарному ринку.

Кожна компанія, що бере участь у вертикальній інтеграції, приймає інвестиційні та оперативні рішення. У результаті угоди право власності визначатиметься отриманими правами прийняття рішень. Витрати такого трактування переходу прав власності в процесі об'єднання активів якраз і будуть визначати для кожної компанії вибір між угодами за класичним ринковим контрактом і тією або іншою формою вертикальної інтеграції.

Через неминуче зростання витрат на організацію додаткових трансакцій всередині фірми може відбуватися скорочення доходу від підприємницької функції [7, с. 40–43]. При цьому повинна існувати та точка, в якій витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми зрівняються з витратами цієї трансакції на відкритому ринку або в іншого підприємця. У міру збільшення кількості трансакцій підприємець виявиться не здатний використовувати фактори виробництва з найбільшою вигодою (тобто розмістити їх в тих виробництвах, де вони становлять найвищу цінність). Це означає, що повинна існувати і та точка, в якій витрати від непродуктивного витрачання ресурсу дорівнюватимуть витратам трансакції обміну на відкритому ринку. У невеликих фірм може виявитися переваг більше ніж у великих, а тому ціна пропозиції факторів виробництва у останніх буде зростати.

Аргументація проти організації економіки як однієї єдиної фірми зводиться в основному до тези про зниження віддачі від управлінського ресурсу. До цього слід додати чи не більш важливий фактор – неоднорідність, нерівноцінність, а в ряді випадків і непередбачуваність витрат на трансакції як на відкритому ринку, так і всередині фірми. Це означає, що витрати на деякі трансакції всередині фірми можуть виявитися вищими, ніж такі ж витрати на відкритому ринку, тобто в рамках фірми може спостерігатися зростання ціни пропозиції факторів виробництва.

Висновки. Резюмуючи викладене, зазначимо основні положення.

У вугледобувному виробництві відсутні необхідні інститути, пов'язані з впровадженням

нових організаційно-правових форм кооперації в державному і приватному секторах галузі. Необхідно формувати інституційне середовище, що базується на реалізації контрактних відносин. Для реалізації ефективного розвитку контрактних відносин у вугільній промисловості важливо дотримуватися природи цих відносин, виходячи з теоретичних трансакційних витрат, вертикальної інтеграції та відносин власності.

Контрактні відносини згідно з теорією трансакційних витрат повинні бути побудовані на мінімізації витрат, пов'язаних з підготовкою та реалізацією угод (договорів). При формуванні контрактних відносин важливо перенести акцент на ринковий обмін за допомогою механізму цін, а не державного координування цих процесів.

Контрактна природа фірми обумовлена також вертикальною інтеграцією, пов'язаною з об'єднанням комплексів активів. У внутрішньофірмовій ієрархії головну роль відіграють агентські відносини, суть яких полягає у створенні певної системи передачі правомочностей, в якій учасники відносин одночасно є довірцями та агентами.

Найважливішими аспектами контрактних відносин виступають відносини власності, оскільки операції ринкового обміну полягають у відчуженні та присвоєнні прав власності шляхом оформлення контракту. Право власності на ресурси і продукти є базовою передумовою будь-якої підприємницької діяльності. Тому у всіх правових актах це право прописується в обов'язковому порядку. З переходом до ринкової економіки необхідно визначити в законодавстві зміст базового права і відповідне правозастосування. Тлумачення законодавством права власності та механізмів його захисту має бути чітким і докладним для побудови контрактних

відносин і здійснення операцій. Становлення і розвиток вугільного бізнесу і його сучасної організації повинні спиратися на дослідження цих категорій в реальному секторі.

Дослідження виконано в рамках виконання науково-дослідної роботи «Розвиток інституційного середовища промислового виробництва з урахуванням галузевої специфіки» (номер держреєстрації ДР0113U004371) Інституту економіки промисловості НАН України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон ; науч. ред. В.С. Катькало ; пер. с англ. – СПб. : Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с.
2. Эгертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эгертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
3. Дерябина М.А. Основы организации реального сектора экономики: институциональный анализ / М.А. Дерябина. – М. : Ин-т экономики РАН, 2011. – 58 с.
4. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 415 с.
5. Commons J. Institutional Economics: its Place in Political Economy / J. Commons. – New Brunswick and London: Transactions Publishers, 1934 (1990). – Vol. 2. – P. 649–922.
6. Шаванс Б. Институциональная экономика / Б. Шаванс ; пер. с фр. М. Литвякова, О. Савкевича. – М. : Ин-т экономики РАН, 2011. – 148 с.
7. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз, О. Уильямсон, С.-Дж. Уинтер ; пер. с англ. М.Я. Каждан ; науч. ред. перевода В.Г. Гребенников. – М. : Дело, 2001. – С. 33–52.
8. Cheung S. The Contractual Nature of the Firm / Steven N.S. Cheung // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26. – No. 1. – P. 1–21.
9. Williamson O. Credible commitments: using hostages to support exchange / Oliver E. Williamson // The American Economic Review. – 1983. – Vol. 73. – No. 4. – P. 519–540.