

включення до договору умови, за якою майно переходить у власність користувачеві після сплати останнього платежу.

14. Перехід прав власності. За умови виконання сторонами договору, майно переходить у власність користувачу. Датою переходу є момент сплати останнього лізингового платежу. Цей процес оформлюється актом приймання-передачі майна. Для зменшення витрат, пов'язаних з повторною реєстрацією, нерідко майно реєструється на ім'я користувача. Крім того, лізингодавець повідомляє про можливі додаткові витрати, які нестиме лізингоодержувач при переході права власності. 15. Закінчення терміну дії лізингового договору. Як правило, перехід права власності на майно засвідчує виконання сторонами всіх умов договору і завершення терміну дії договору. Проте, існують інші способи закриття угоди. Найвідоміші - це повернення предмету лізингу, або переукладання договору. При цих варіантах важливим є спосіб визначення ціни майна. За згодою сторін вона встановлюється відповідно до: 1) „залишкової вартості предмету лізингу; 2) стандартної балансової вартості предмету лізингу” [3, с. 15]; 3) ринкової вартості предмету лізингу; 4) експертної оцінки вартості предмету лізингу. Останні два способи можуть доповнювати один одного.

Таким чином, представлені етапи операції лізингу дозволяють характеризувати його як складний процес і з юридичної точки зору, і з економічної. Певна умовність у визначенні меж між I та II етапами пояснюється тим, що існують спеціалізовані лізингові компанії. Тому під час вибору обладнання автоматично обирається лізингова компанія. Інша причина – джерело і обсяг фінансування лізингового оператора звужують можливості вибору для майбутнього лізингоодержувача. Крім того, економічне становище користувачів обладнання визначає коло „доступних” лізингових компаній.

Отже, повний цикл лізингової угоди налічує п'ять визначальних етапів, в межах яких розрізняють п'ятнадцять взаємопов'язаних фаз. Значна кількість підготовчих етапів свідчить про становлення лізингових відносин. Кожне узгодження по лізинговій угоді супроводжується прямо чи опосередковано фінансовими витратами, тому потребує ретельного економічного обґрунтування. Лізингова угода, представлена як єдина структура, надає змогу узагальнити аналіз і оцінювання в цілому при виборі підприємством-користувачем більш ефективного напрямку матеріально-технічного забезпечення.

Література

1. Фінанси в період реформування агропромислового комплексу / Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г., та ін. / За редакцією М.Я. Дем'яненка.-К.: ІАЕ УААН, 2002-645 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000.- 556 с.
3. Шевчук Ю. Операція лізингу та практичні аспекти її здійснення // Лізинг в Україні.- 2005.-№2.- С. 13-15.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах Т.1 /Ред. кол.: Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000 – 864 с.
5. Закон України „Про лізинг” від 16.12.1997 №723/97-ВР.

УДК 65.01 (47+57)

А.В. Тарасенко

ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУТОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Ограниченность неоклассической теории, ее неспособность объяснить поведение хозяйствующих субъектов и особенностей взаимодействия между ними привела к поиску новых подходов в экономической теории. В частности, неоклассический подход предусматривает рассмотрение институтов как данности и исключает их из экономического анализа. Вместе с тем, институты формировались на протяжении столетий и имеют большое значение для объяснения поведения экономических агентов и размещения ресурсов.

Анализ экономических институтов как необходимое условие понимания процессов, происходящих в экономической системе, был впервые применен представителями традиционного институционализма, такими как Т. Веблен, Дж. Коммонс. И хотя в рамках этой исследовательской программы не удалось построить теорию институтов, работы представителей традиционного

институционализма подтолкнули экономистов второй половины XX в. к критике оснований неоклассической экономической теории и созданию новой институциональной экономической теории [1, с. 41].

На постсоветском пространстве идеи новой институциональной экономики приобрели большую популярность, так как ход и результаты процесса трансформации экономической системы, основанного на неоклассических представлениях, существенно отличались от целей, которые преследовало общество, инициируя процесс перехода к рыночной экономике. В Украине в рамках исследовательской программы новой институциональной экономической теории, развиваются концепции институтов экономической власти и институциональной архитектоники.

Целью данной работы является анализ причин возникновения и принципов развития системы институтов корпоративного управления, а также изучение специфики развития корпоративного управления на постсоветском пространстве.

Под институтами в данной статье понимаются правила, механизмы обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, структурирующие повторяющиеся взаимодействия между людьми [2, с. 141]. А. Чандлер считает, что современная промышленная корпорация возникла в результате начавшейся в 1880-х гг. интеграции процессов массового производства и массового сбыта [3, с. 287-289]. Увеличение размеров экономической организации ведет к увеличению масштабов деловых операций и возрастанию информационных потоков внутри корпорации, что обуславливает необходимость создания иерархической административной структуры, что в свою очередь предусматривает наем команды менеджеров, то есть людей, которые специализируются на управленческой деятельности. Таким образом, происходит отделение собственности от контроля и возникает агентская проблема, то есть проблема конфликта интересов между принципалом-собственником корпоративных прав и агентом – менеджером [4, с. 76].

Структура институтов корпоративного управления отвечает условиям и особенностям каждой конкретной страны и формируется под воздействием институциональной среды. Факторами, влияющими на формирование системы институтов корпоративного управления являются: национальная идеология; структура собственности и распределение доходов в обществе; группы специальных интересов; юридическая система; особенности финансовой системы. Общую схему формирования и развития институтов корпоративного управления представили П. Робертс и Р. Гринвуд [5, с. 357], которая реализуется следующим образом. Группа индивидов, объединенная общим интересом, опираясь на контролируемые экономические ресурсы, инициирует процесс институциональных изменений. Затем инициатор процесса институциональных изменений оценивает эффективность существующей системы институтов, формирует мотивацию институциональных изменений, а также ожидания выгод от их реализации. То есть "институциональный предприниматель" в процессе институциональных изменений ориентируется на реализацию частных, а не общественных целей, что накладывает отпечаток на новую конфигурацию институтов. Учитываются возможности и ограничения институциональной среды, осуществляется поиск альтернативных вариантов построения системы институтов. В виду того, что рациональность индивидов ограничена, ведется поиск институционального дизайнера не абсолютно максимизирующего выгоды инициатора институциональных изменений, а лишь обеспечивающего удовлетворительный результат.

Институты корпоративного управления призваны решать две задачи: экономическую - формировать правила игры внутри корпорации с целью обеспечения контроля акционеров над менеджментом и облегчения процесса обмена правами собственности; идеологическую - преодолевать представления о корпорации, как о правовой фикции и обеспечивать корпорациям юридический статус, то есть включение в число агентов, осуществляющих принуждение к исполнению правил взаимодействия между участниками корпоративных отношений, государства. Таким образом, помимо конкурентных целей у участников системы корпоративного управления имеются и вполне веские основания для согласованных действий по выработке привлекательных для инвесторов правил функционирования корпораций.

Институты корпоративного управления в западных странах являются объективным ответом, как на потребности массового производства, так и на изменения социальной структуры общества. Функционирование корпораций в странах с рыночной экономикой выработало направления, которые легли в основу институтов корпоративного управления: внутренние и внешние. Внутренние институты корпоративного управления - это совокупность правил, которые структурируют взаимодействия внутри корпорации и устанавливаются как реакция на воздействия внешней среды (сигналы рынка), а также как ответ на взаимодействия в корпорации.

Исторические предпосылки и цели формирования институтов корпоративного управления в постсоветских странах существенно иные. В постсоциалистических странах формированию корпораций, контролирующимся частными лицами, предшествовала ситуация, когда функционировал режим плановой экономики и тотальной государственной собственности, получивший официальное название развитого, зрелого социализма. В отличие от западного общества, которое вырабатывало систему институтов корпоративного управления в течение приблизительно трехсот лет, постсоветские страны имели возможность скопировать формальные правила корпоративного управления (законодательство). Однако неформальные нормы хозяйственной жизни привели к существенному отклонению модели корпоративного управления на постсоветском пространстве от мировых стандартов.

В качестве инструмента передачи титулов собственности населению от государства в большинстве постсоветских стран была выбрана массовая приватизация. Существенные преимущества при приватизации получали менеджмент и трудовой коллектив [6, с. 47]. Но трудовые коллективы не могли стать реальными собственниками по ряду причин. Во-первых, потому что дивиденды не выплачивались, а основным источником средств к существованию являлась заработная плата, что делало трудовые коллективы зависимыми от менеджеров. Во-вторых, распыленность акций среди большого количества мелких акционеров создает сложности для организации их коллективного противодействия руководству предприятия. В-третьих, слабая информированность работников предприятия о своих правах как акционеров и асимметричность распределения информации о деятельности предприятия между трудовым коллективом и менеджерами. Кроме того, широкое распространение получили инвестиционные фонды и трастовые компании, которые осуществляли значительные расходы на рекламу и в массовом сознании ассоциировались со сберегательными кассами советского периода, то есть учреждениями, гарантирующими получение процентного дохода, и обменивали приватизационные сертификаты на свои бумаги.

Начало нового этапа развития корпоративного управления в постсоветских странах связано с финансовым кризисом 1998 г. Девальвация национальных валют в этот период сделала привлекательными для собственников целые отрасли, как правило, ориентированные на экспорт, что обострило борьбу за контроль над прибыльными активами. Корпоративные захваты, параллельное ведение реестров акционеров одного акционерного общества несколькими регистраторами, потеря реестра акционеров, прямое вымогательство корпоративных прав стали вполне устоявшимися деловыми практиками в процессе передела прав собственности [6, с. 48].

Таким образом, сформировались группы крупных собственников, тесно связанные с органами государственной власти, в то время как остальные граждане бывших республик СССР в процессе рыночных преобразований и приватизации не только не приобрели достаточное количество корпоративных прав, но и пережили сокращение реальных доходов, и практически утратили мотивацию к участию в процессах корпоративного управления.

Повышение уровня доходов граждан постсоветских государств, которое должно привести к формированию спроса на изменения в существующих институтах корпоративного управления, расширению значения формальных институтов, защищающих права мелких акционеров, окажет более важное оздоровляющее воздействие на практику корпоративного управления, чем любые действия государства в этой сфере.

Литература

1. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экономический факультет МГУ: ТЕИС, 2002. – 591 с.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М., 1997. – 180 с.
3. Chandler A.D. The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. -Cambridge (MA): Belknap, 1977. - 608 p.
4. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты.- М.: Дело,2001.-408 с.
5. Roberts P.W., Greenwood R Integrating Transaction Cost and Institutional Theories: Toward a Constrained-Efficiency Framework for Understanding Organizational Design Adoption // The Academy of Management Review.- 1997.- №2. -P. 346-373.
6. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. – 2000.- №5. – С. 45 –61.