

Prof. dr hab. Anatolij Tkacz

Katedra Teorii Ekonomii

Uniwersytetu Humanistycznego w Zaporozu (Ukraina)

Nowy etap rozwoju instytucjonalnego w gospodarce transformacyjnej

Współczesny etap reform w państwach podejmujących się transformacji ustrojowej ma być okresem zmian instytucjonalnych i przeobrażenia instytucjonalnego. To nie znaczy, że we wcześniejszych etapach nie było ważnych zmian instytucjonalnych, teraz jest mowa o zmianach strukturalnych.

Stworzenie bardziej efektywnych instytucji rynkowych włącza następujące elementy:

- wzmocnienie prawodawczej i normatywnej bazy reform;
- zmiana regulującej roli państwa i konsolidacja władzy państwowej;
- restrukturyzacja przedsiębiorstw i kształtowanie efektywnego podmiotu, którym jest najczęściej właściciel;
- stworzenie nowych instytucji systemu finansowo-kredytowego i możliwości dla inwestycji;
- budowa szerokiej infrastruktury rynku;
- rozwój kultury stosunków przedsiębiorczych i wzmocnienie zaufania między podmiotami gospodarczymi;
- uregulowanie pracodawczych stosunków i stworzenie systemu ochrony pracowników i ludności;
- udoskonalenie stosunków między centralną władzą i władzami regionalnymi.

Zmiana orientacji instytucjonalnej w badaniach ekonomicznych i polityce opiera się na alternatywnych koncepcjach rynku. W związku z alternatywnym podejściem rynek jest połączeniem ograniczeń instytucjonalnych, w ramach których działają podmioty gospodarcze. Z pozycji nowej gospodarki instytucjonalnej, w pierwszym rzędzie potrzebne są zmiany odnośnie do znaczenia infrastruktury, charakteru i sposobów jej reformowania.

Głównym celem w tym procesie jest obserwacja budowy form instytucjonalnych przy bieżącej współpracy właścicieli; przedsiębiorców, robotników, konsumentów.

Prawodawcza i normatywna baza w państwach transformujących się nie jest doskonała. Nowe prawodawcze normy przyjmują się latami, a już przyjęte nie działają. Przedsiębiorcy i konsumenci opieszale podchodzą do stosowania w swojej działalności. Większość pytaných przedsiębiorców twierdzi, że woli stosować nowe prawa i normy tylko w „ostateczności”. To jest wtedy, gdy one nie przeszkadzają interesowi działalności przedsiębiorstwa. Nieraz nawet sami przedstawiciele państwowej władzy gospodarczej naruszają prawodawstwo i konstytucyjne prawo.

Przykładem takiego stosunku do prawodawstwa jest niepłacenie podatków. Według oficjalnych danych, około dwóch trzecich rosyjskich obywateli nie podaje deklaracji o swoich dochodach do urzędu skarbowego. Średnio jedna czwarta dochodów obywateli nie jest ujawniona i nie jest opodatkowana.

Jeszcze więcej podatków nie płacą podmioty skupione w przedsiębiorczej działalności. Na przykład na Ukrainie w 2003 roku 23,6% przedsiębiorstw podało wysokość dochodu o 50% mniejszą i zapłaciły mniejsze podatki, chociaż średni poziom ściągalsności podatków wyrósł z 74,5% w 1999 r. do 76,7% w 2002 r. [1]. Według innych danych, 84% przedsiębiorców wskazało niepłacenie podatków jako główne naruszenie prawa; 10% wskazało na inne naruszenia finansowe: dwie trzecie skrywają swoje dochody, około jednej trzeciej części przedsiębiorców w ogóle nie płaci podatków.

Można śmiało powiedzieć, że niepłacenie podatków jest ogólną normą. A to znaczy, że zaniżanie podatków i opieszałość ich kontroli nie doprowadzą do szybkiego polepszenia sytuacji. Niepłacenie podatków przekształciło się w zwyczajny, usprawiedliwiony i niezbędny element efektywnej strategii gospodarczej.

Przejsie za ostatnie dziesięciolecie od „ekonomiki deficytu” do „ekonomiki niepłacania” uregulowało nowe ramy ekonomicznego postępowania i utworzyło nieformalną strategię głównych podmiotów gospodarczych. Z jednej strony ponad połowa przedsiębiorstw formalnie nie ma dochodów, z drugiej ma możliwość „zatrzymać” część dochodów. W rezultacie takich nieformalnych strategii przejmują się aktywa przez prywatny sektor, państwo ma niższy budżet do podziału.

Jest to wynikiem tego, że prawa własności w gospodarce nie są dostatecznie sformułowane. Przeważają niejasne pośrednie formy: nie wiadomo, gdzie się kończy własność państwowa i zaczyna prywatna, a gdzie korporacyjna. Bardzo często właścicielem jest jedna osoba, dysponuje nią inna, a odpowiedzialność za skutki działalności nie obciążają nikogo. Przedsiębiorcy są zainteresowani w istnieniu takich niesprecyzowanych warunków.

Opracowanie strategii gospodarczej na dłuższy czas opóźnia się wskutek niedoskonałych instytucjonalnych rozwiązań, a także niedopracowanej infrastruktury rynkowej – prawnej i administracyjnej obsługi, informacyjnych usług

i zawodowego doświadczenia. Swoją drogą, nikt nie akceptuje takich usług dlatego, że nie ma na ten cel wolnych środków, a potrzeby korzystania z takich usług nie są wymagalne.

Wiele trudności spotyka się także przy uregulowaniu poziomych stosunków między podmiotami gospodarczymi. Nie dochodzi do zawarcia kontraktów w wyniku tzw. obiektywnych przyczyn. Stopień niepewności w gospodarczych stosunkach jest bardzo wysoki. Z naruszeniami warunków umów styka się aż 82% kierowników (32% często). Takie warunki powodują brak zaufania i przynoszą dodatkowe wydatki:

- 1) transakcyjne wydatki na zbiór informacji o wypłacalności partnerów;
- 2) alternatywne wydatki, połączone ze stratą korzyści i mało efektywnym podziałem zasobów.

Ważnym elementem ochrony praw właściciela i własnych interesów jest zastosowanie przymusowych sankcji. Z takimi represyjnymi metodami styka się 42% kierowników.

Są podstawy uważać, że istniejąca dawniej „bandycka kontrola” (rekiety) ma teraz inne formy: «ochrona biznesu» z wkładem kapitału i «propozycją usług» dla działalności przedsiębiorstwa. Zaczął się zwrot od przemocy do «normalnego» życia gospodarczego. Przemoc nie musi mieć zastosowania, ale jawne czy nie pogrożki o użyciu przemocy stają się najważniejszym sposobem wymuszenia umownych stosunków.

Stąd wynika szerokie pole działalności dla instytucjonalnej reformy.

Z punktu widzenia organizacji proponuje się nowy model podziału wewnętrznego dużych firm, wydzielenia od nich samodzielnych małych przedsiębiorstw i ustalenia stosunków między przedsiębiorstwami różnych wielkości i form własności, stworzenia efektywnych kombinacji dużych i małych form przedsiębiorstw. Głównym celem ostatnich będzie już nie przyswojenie sobie środków ginących gigantów przez osoby prywatne, lub obsługa dużego biznesu przez tzw. subkontrakty lub franchizing.

Duży i mały biznes różnią się nie tylko warunkami funkcjonowania, ale i poziomem kultury ekonomicznej. Kierownicy dużych przedsiębiorstw i za radzieckich czasów byli wykształconymi ludźmi. W przyszłości planuje się, że „kapitanowie biznesu” będą nastawieni na fachowość, otrzymają specjalne wykształcenie nie tylko techniczne, ale i ekonomiczne, finansowe, zarządzania. Mały biznes okaże się w tym planie w gorszych warunkach, dlatego wystąpi potrzeba budowy szerszego programu ogólnego wykształcenia małych przedsiębiorców w zakresie podstawowej wiedzy z ekonomiki i prawa gospodarczego.

Ważnym elementem kultury ekonomicznej jest etyka w przedsiębiorczości. Naiwne byłoby uważać, że za 10–15 lat wszyscy przedsiębiorcy będą stosować zasady kodeksu honoru, etyki menedżera itp. Jednak początki tego procesu

już się zaczęły. Powstają organizacje zawodowe, które obejmują przedsiębiorców, stałych partnerów gospodarczych. Takie struktury nadal będą pomagać w uzyskaniu informacji, we wzajemnych usługach, w zatwierdzeniu reputacji. Właśnie reputacja będzie ważnym dodatkiem siłowym dla przedsiębiorcy, a z czasem i głównym warunkiem kontaktów w stosunkach przedsiębiorczych.

Za główny problem instytucjonalizmu sprawiedliwie uważa się przywrócenie zaufania instytucjom gospodarczym. Do tego potrzebna jest inna struktura instytucji i nowy system gwarancyjny. Najboleśniesz przykład w naszym kraju to strata osobistych oszczędności. Podrzedni depozytorzy w okresie reform już kilka razy byli oszukani właśnie dlatego, że system bankowy i rynek funduszo- wy nie były „przejrzystymi”.

Ważną rolę na każdym etapie reform instytucjonalnych odgrywa państwo. W końcu 80. lat państwo dało swobodę dla rozwoju przedsiębiorstw, a na początku 90. postawiło ich w bardzo twarde ramy warunków finansowo-ekonomicznych. Teraz okoliczności wymagają, aby dla przedsiębiorstw stworzyć bardziej sprzyjające środowisko instytucjonalne. I właśnie najważniejszym elementem mają być urzędy państwowego nadzoru.

Wynika pytanie, czym będzie dla przedsiębiorców ten państwowy nadzór: ograniczeniem zewnętrznym, abstrakcyjnym systemem dla regulacji działalności ekonomicznej, czy jednym z agentów ekonomicznych, mających swoje interesy? Taki pogląd na rolę państwa w sferze gospodarki stwarza bariery na drodze opracowania nowej koncepcji transformacji instytucjonalnej rynków.

To, że państwo podnosi prawa własności prywatnej nie znaczy, że ono „wychodzi poza ekonomikę”. Nawet słabe państwo jednak zostaje dostatecznie dużym właścicielem (tabela 1). Administracyjna kontrola na razie jest wielka. Badania handlu detalicznego w Moskwie i Warszawie dają nam takie porównanie: w Rosji było dwa razy więcej kontroli administracyjnych niż w Polsce (18,5 przy 9 za rok). Nie oddaje to jeszcze ogólnego stanu kontroli w Rosji czy w Polsce, ale i z tego porównania widać, że warunki handlu w Rosji są mniej sprzyjające niż w Polsce.

Tabela 1

Struktura produkcji przemysłowej według form własności na Ukrainie (w %)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2003
Sektor państwowy							
według liczby przedsiębiorstw	53,1	41	28,8	24,3	16,3	15,1	2,1
według wielkości produkcji	62,2	51	40,6	34,7	30,5	28,6	14,5
Sektor niepaństwowy							
według liczby przedsiębiorstw	46,9	58	71,2	75,7	83,7	84,9	97,9
według wielkości produkcji	37,8	48	59,4	65,3	69,5	71,4	85,5

Źródło: opracowanie własne.

Bardziej efektywną metodą, niż nacjonalizacja jest wzmocnienie kontroli władzy państwowej nad państwowymi, napółpaństwowymi i niepaństwowymi strukturami. Może się to odbyć przez przejście kierownictwa spółek kompanii handlowych, zwłaszcza dużych, pod kontrolę regionalnych i municypalnych administracji.

Środki na bezpośrednie subwencje będą ograniczane i dlatego można ich wykorzystać efektywnie dla rozwoju usługowej infrastruktury rynku. Doświadczenie ostatnich lat pokazało, że organizacje, które zajmują się zaopatrzeniem informacyjnym, konsultingowym, profesjonalnymi przekształceniami, bardzo rzadko pokrywają koszty swojej działalności. Właśnie im potrzebne są subwencje państwowe i inwestycje zagraniczne.

ZAKOŃCZENIE

Perspektywiczne kierunki reformy instytucjonalnej powinny zmierzać do:

- udoskonalenia prawodawczej i normatywnej bazy, a także mechanizmu realizacji przyjętych ustaw;
- restrukturyzacji urzędów państwowego nadzoru;
- ograniczenia procesów prywatyzacji i komercjalizacji nadzoru;
- restrukturyzacji przedsiębiorstw i formowanie instytucji mobilnych właścicieli, którzy aktywnie wpływają na przyjęcie korporacyjnych decyzji;
- stymulacji małego biznesu i jego integracja w korporacyjne i gospodarcze stowarzyszenia regionalne;
- stworzenia rozwiniętej rynkowej infrastruktury spójnej z instytucjami prawnej, finansowej, marketingowej, socjalnej i psychologicznej pomocy.

LITERATURA

Пересмотрят ли итоги приватизации? Аргументы и факты в Украине, 2003. – №42. – С. 8.

Акимова И., Кузякив О. Деловой климат на протяжении 1999 – 2002 гг.: ничего не изменилось//Зеркало недели. – 2002. – 17 мая.

Модич М. ЩФЩ «Ривнэзот»: государственную собственность продают как картошку//зеркало недели. – 2003. – 31 мая.

Нивкин А. Билет в большую приватизацию – уплаченные налоги//Зеркало недели. – 2003. – 11 октября.

Статистичний щорічник України за 2001 р. – К.: Техніка, 2002. – 645 с.

Статистичний щорічник України за 2003 р. – К.: Консультант, 2004. – 631 с.

New Stage of the Institutional Building in the Transformation Economy

Summary

A modern stage of reforms is analyzed in the transformation economy, change of vectors of the institutional building. Ways of creation of more effective market institutes are explored. Examples of failure of set formal rules, business contracts to observe are given. A role of state on all stages of institutional reformation is analyzed.