

ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВІДНОСИН ВЛАСНИКІВ ЗЕМЕЛЬНИХ ЧАСТОК (ПАЇВ) І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ковалишин О.Ф., кандидат економічних наук, доцент

Львівський національний аграрний університет

Свентух В.Ю. аспірантка*,

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Обґрунтовано необхідність застосування нової інституціональної економічної теорії для формування економічних і правових відносин власників земельних часток (паїв) на земельному ринку та сільськогосподарських підприємств у цьому процесі.

Ключові слова: земельні відносини, власники земельних часток, земельний ринок, держава, інституціональне середовище, інститут-пастка, відносини власності на землю.

Постановка проблеми

Еволюція інституту земельної власності в Україні характеризується явним ефектом залежності від попередньої траєкторії розвитку що, на жаль, призвело до появи так званого інституту-пастки для власників земельних часток (паїв), який не сприяє становленню цивілізованих земельних відносин відповідно до розвинених ринкових умов. Так, В.М. Геєць констатує, «...якщо ми хочемо, щоб ринок (*читай земельний, авт.*) працював за законами ринку майбутнього, ми повинні знайти спосіб з'єднання сільських територій і людей, що на них живуть, з об'єднанням їхніх інтересів з їхнім об'єднанням у громади й тим самим впливати на формування рин-

ку земель, ціну землі та всього того, що з цим буде пов'язано Тобто до формування ринку земель потрібні зовсім інші підходи, які в значній мірі залишаються слабо розробленими. А якщо говорити серйозно, то вони перебувають на рівні наукових дискусій і багатьох непорозумінь того, що варто робити» [1, с. 35, 36].

Інститут економіки, який базується на приватній власності, не можна розуміти як конструкцію з надбудованим дахом (зводом) норм цивільного права і відповідних судових рішень та індивідів, що десь далеко внизу, «на підлозі», конкурують між собою, ведуть переговори й укладають договори обміну, але при цьому між дахом і підлогою немає нічого, крім, можливо, тонко-

го шару повітря. Скоріше простір між зовнішнім інституціональним каркасом (інституціональними правилами) та «підлогою» економіки заповнено спеціальними приватними і суспільними організаційними структурами, які створюються й розширюються індивідуумами відповідно до діючих правил шляхом приватних і суспільних колективних дій. Насправді ж у галузі земельних відносин щоденні трансакції між власниками земельних часток (паїв), іншими громадянами України, юридичними особами, які здійснюють свою діяльність у сільському господарстві, орендарями земельних ділянок відбуваються в рамках специфічних організаційних структур, які виростають знизу й у яких особистісні відносини відіграють важливу роль.

У загальному плані економіка землеволодіння і землекористування ґрунтується на приватній власності на землю – це система самореалізованих угод у відносинах різної тривалості та ступеня пластичності, які підтримують одне одного і забезпечують стійкість зовнішніх стін, що являють собою конституцію (формальну й неформальну) економіки. Така система утримується в єдності завдяки загальній згоді [2]. У дійсності все наше політико-економічне життя може бути трактоване як система багатосторонніх відносин щодо угод, в якій процес переговорів має всеоб'ємний характер. У такому разі нас цікавлять елементарні конституційні та операційні правила економіки, що ґрунтуються на приватній власності на землю, які спрямовують індивідуальну поведінку власників земельних часток (паїв) і юридичних осіб, що здійснюють свою діяльність у сіль-

ському господарстві й місце в цьому процесі держави. Вони, по суті справи, і становлять інституціональну структуру економіки землеволодіння та землекористування, що базується на приватній власності на землю.

Інституціональні умови відтворення економічної системи залежать від якості легітимних суспільних інститутів. Вони утворюють інституціональну систему, в якій реалізуються складні виробничі, економічні, соціальні, екологічні й побутові відносини всіх суб'єктів громадянського суспільства. Важливу роль у функціонуванні ринкової інституціональної системи відіграють її організаційні структури, під якими у цілому розуміються структуровані групи індивідів, що переслідують свої визначені цілі. Власники земельних часток (паїв) та сільськогосподарські підприємства як і земельний ринок та держава в цьому сенсі являють собою організаційні структури. Для власників земельних часток (паїв) і сільськогосподарських підприємств визначеними цілями є, зокрема, забезпечення безпеки трансакційно-специфічних інвестицій, максимізація залишкового доходу власників тощо. Окремі власники земельних часток (паїв) та сільськогосподарські підприємства мають свої особистісні цілі, які частково збігаються із загальною метою, а частково – ні. Проблеми зовнішніх ефектів розв'язуються шляхом погодженого в явній або неявній формі обмеження, що зумовлює спектр допустимих індивідуальних рішень, – формальної чи неформальної «конституції».

Однією з важливих причин створення (еволюції) організаційних структур є те, що інформація – це не

безкоштовне благо, вона знаходиться у вільному доступі. Її потрібно виробити (відкрити, знайти в результаті пошуку або з'ясувати у процесі переговорів), і за певних умов вона може слугувати предметом обміну. *Inter alia*, вона повинна бути достовірною чи надійною. В дійсності способи створення, передачі й забезпечення вірогідності інформації – відмінні риси конкретної організації. У цьому контексті важливу роль відіграють права власності на інформацію (наприклад, право власності на земельні ділянки або на визначення цін [3], так само, як і інші типи економічних стимулів. Отже, проблемними нині є економічні відносини власності на землю, які не забезпечені інституціональним середовищем на земельному ринку.

Мета статті – обґрунтувати необхідність застосування нової інституціональної економічної теорії для формування інституціонального середовища контрактних відносин між власниками земельних часток (паїв) та сільськогосподарськими підприємствами на земельному ринку й визначити роль держави у цьому процесі.

Виклад основного матеріалу

Дотримуючись поглядів нової економічної теорії організаційних структур [4] і в контексті конституційної теорії організації Ванберга [5, с. 238], згідно з класифікацією якого «концепція переплетень контрактів» (*nexus of contracts approach*) у новій економічній теорії організації залежно від того, як вона специфікована, потрапляє або під конституційну парадигму, або під парадигму ринкових обмінів [5, 6], ми розглядаємо

організацію (в економічному сенсі) як мережу (в більшому чи меншому ступені) контрактів (угод, договорів) у галузі земельних відносин (відносин власності на землю) між індивідами. Ці контракти призначені для регулювання економічних трансакцій (включаючи інформаційні трансакції) між індивідуальними членами суспільства. «Структура керування» чи «конституція» організації залежить, *inter alia*, від ступеня специфікованості активів, поєднаних із згаданими трансакціями, і частоти останніх. Час також має велике значення. Відносини щодо контрактів можуть бути багатосторонніми, як, наприклад, у випадку договору між партнерами в юридичній фірмі або між власниками-трейдерами на фондовій біржі, чи двосторонніми, як при оренді земельних ділянок сільськогосподарського підприємства у власників земельних часток (паїв). Теорія трансакційних витрат Уільямсона [7] та її різновиди мають справу тільки з двосторонніми відносинами. В своєму колишньому визначенні теорія прав власності, досліджуючи абсолютні права власності, подібно власності на речі, являє собою метод здійснення багатобічної координації. Права власності визначають економічне або матеріальне становище кожного індивіда відносно інших членів суспільства. Вони дають можливість децентралізовано приймати рішення. Конституційний порядок можна розглядати як результат багатостороннього договору (наприклад, угоди в трактуванні Юма чи *Sac d'ena* [8]), призначеного для полегшення багатобічної координації. Інша крайність полягає в повній централізації прийняття рішень. У своїй чистій формі вона

практично ніколи не реалізується, навіть в економіці радянського типу або в армії.

Концепція міжнародного режиму, запропонована політологами, зокрема Кеохейном [9], припускає існування змішаного варіанта централізації й децентралізації в прийнятті рішень. Кеохейн у своєму аналізі, де розглядається структура відносних прав власності, використовує теорію трансакційних витрат. За допомогою концепції режиму політологи пояснюють добровільну кооперацію між суверенними державами. Питання, що виникає перед нами у цьому контексті, ускладнюється в наступному: яким чином повинна бути організована контрактна взаємодія між багатьма сторонами, для того щоб досягти зменшення трансакційних витрат? Найпростіша відповідь полягає в тому, що необхідно мати центрального учасника, загального для всіх контрактів, тобто гегемона (у випадку міжнародних режимів) або особу (у випадку власників земельних часток (паїв) чи сільськогосподарського підприємства). Це також може бути і гегемон ринкової організації, під яким можна розуміти агента потенційних торгових партнерів (його принципалів). При цьому стає можливим застосування поняття керованого контракту як довгострокового контракту відносин між принципалом і агентом.

Таке рішення було запропоноване ще Коузом [10]. Тут ми знову повертаємося до двосторонніх угод, які розуміються як «найдешевший» спосіб розв'язання проблеми багатороннього контракту (тобто зменшення витрат ведення переговорів і витрат впливу) [11]. У деяких випадках це може не мати практичного

змісту, і прямі багатобічні контрактні відносини між членами організації можуть виявитися економічно кращими або політично неминучими (Організація Об'єднаних Націй, Європейське співтовариство тощо [9]. У певному сенсі можна говорити про те, що всі організації наділені абсолютними правами власності в поєднанні з правилами регулювання, що вказують, яким чином ці права власності можуть бути використані або передані. І цей устрій може бути витлумачений як структура керування або конституція явного чи неявного контракту відносин.

Слід зазначити, що концепція контрактних відносин застосовується до всіх видів трансакцій – ринкових, управлінських та політичних. На додаток до цього існують соціальні трансакції, які відіграють важливу роль у всіх соціальних відносинах, а саме при обміні символами визнання або престижу [12, 13]. Соціальні трансакції породжують почуття невизначених, нечітких майбутніх особистих зобов'язань, довіри й подяки [13], цитата за [14, с. 80]). Вони, звичайно ж, також є цінними стосовно вартості передачі інформації. «Соціальний капітал» [14, 15], що формується за допомогою як економічних, так і соціальних трансакцій. Він містить безліч зобов'язань, очікувань та спільно вироблюваних норм і санкцій, які виростають із попередніх соціальних взаємодій [14, с. 80]. У цьому ж контексті варто розглядати й роль концепції організаційної культури як вартості передачі інформації й гарантованої допомоги у збереженні її змісту. В певних межах саме «відносини» стають самоціллю.

Отже, на основі викладеного введемо базові визначення трьох організаційних структур, які ми збираємося вивчити:

- власники земельних часток (паїв) і сільськогосподарські підприємства;
- земельний ринок;
- держава.

У даній праці власники земельних часток (паїв) та сільськогосподарські підприємства розуміються як мережа контрактів (*договорів*) у сфері відносин власності на землю між індивідами (*в загальному випадку власниками земельних ресурсів, які не самостійно використовують свої земельні ділянки*), створювана з метою ефективної організації використання земель у сільськогосподарському виробництві. Відмінною рисою власників земельних часток (паїв) і сільськогосподарського підприємства є прийняття рішень за допомогою ієрархічних трансакцій [17, с. 99]. Контракти в сфері земельних відносин ґрунтуються переважно на добровільно довгострокових договорах, що укладаються й захищаються законом при заданій інституціональній структурі, яка функціонує в Україні (*де діють конституційні та загальні операційні правила*). Структура управління контрактами (у тому числі й договорами оренди) в сфері земельних відносин визначає процеси організації використання землі та передачі інформації, а також методи, які допомагають зробити інформацію достовірною. Іншими словами, вони встановлюють специфічний щодо конкретного власника земельної частки (паю) і сільськогосподарського підприємства розподіл прав власності на землю й регулюють

спосіб використання або передачі цих прав. Власники земельних часток (паїв) і сільськогосподарські підприємства як організаційна структура мають справу, передусім, із трансакційною діяльністю на постконтрактній стадії (виконання, контроль та забезпечення виконання договорів).

У вказаній сфері існуюче інституціональне середовище гальмує позитивні зрушення як у виробничій сфері, так і в невиробничій, посилює деформаційні тенденції у структурі економічних відносин власності на землю, а відповідно і на її використання. Особливо напружена соціально-економічна ситуація склалася в сфері сільськогосподарського землекористування. Як свідчать публікації, сучасне інституціональне середовище не забезпечує здійснення необхідних трансакційних змін через систему угод щодо обігу земельних ділянок власників земельних часток (паїв) для оптимізації форм сільськогосподарського землекористування.

Таким чином, дослідження характерних рис і сутнісного встановлення інституціональних змін відносин власників земельних часток (паїв) та юридичних осіб – сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств – є важливою науковою проблемою, що потребує поглибленого вивчення. При заданій інституціональній структурі описаного виду предметом або підставою контрактів (*договорів*) у галузі земельних відносин можуть бути договори обміну всіх типів (купівлі-продажу, оренди чи іпотеки). Структура управління контрактами в сфері земельних відносин визначає процеси вироблення й передачі інформації

ції, а також методи, які дають змогу зробити інформацію достовірною. Тобто структура управління допомагає встановити специфічний щодо конкретного земельного ринку розподіл прав власності на землю між усіма потенційними учасниками обміну права на землю й указує, яким чином ці права можуть бути використані або передані іншим особам.

При розгляді способів, якими суспільство може реагувати, щоб перебороти фіаско ринку, Ерроу [18, с. 62] звертає увагу на «менш помітну форму соціальної дії: норми соціальної поведінки, включаючи етичні й моральні кодекси... Індивіди не даремно до деякої міри довіряли словам один одного. Відсутність довіри спричинило б більші витрати на організацію альтернативних санкцій та гарантій, і довелося б відмовитися від багатьох переваг, що виникають із взаємовигідної кооперації». Для того щоб обіцянки стали надійними, необхідні достовірні зобов'язання. Це не викликає складностей, якщо обов'язковість угоди може бути досягнута через суд, але для багатьох контрактів у сфері економічних відносин власності на землю важко домогтися забезпечуваних судами рішень. Останні повинні бути замінені приватним порядком улагодження конфліктів. У розроблення цього питання вагомий внесок зробили такі представники нової інституціональної економічної теорії, як Клейн і Леффлер [19] й особливо Уільямсон [20]. В певному сенсі достовірні зобов'язання (*вірогідність*) є «цементувальною основою» контрактів у сфері економічних відносин власності на землю між індивідами.

Отже, для ринкової економіки характерна наявність мереж контрактів у газузі економічних відносин власності на землю між індивідами (*власниками земельних часток (паїв)*) та сільськогосподарськими підприємствами (*коаліціями індивідів*), а також інституційними організаційними структурами. Inter alia, вони можуть бути використані для подолання труднощів, спричинених відсутністю чи обмеженістю земельного ринку, і полегшення адаптації до непередбачених подій, що відбуваються й приводяться в рух змінами, які виникають у результаті появи нових форм організаційних структур, а також політичних подій. Вони вносять вклад у раціональне формування очікувань [21] і допомагають особам, які приймають рішення, щоб розв'язати проблеми, які виникають з інформаційних асиметрій.

Вирішальними факторами успішності контрактів у галузі земельних відносин є їхній рамковий характер, так само, як і властива їм система формальних та неформальних норм і механізмів забезпечення їх дотримання. Настільки ж значущі «досвідченість» учасників контракту й рівень розвитку їхньої організаційної культури. Належним чином структуровані контракти в сфері економічних відносин власності на землю між утвореними індивідами пропонують ефективне (*відносно ефективно*) розв'язання проблеми, названої Хайеком [22] головною економічною проблемою суспільства, – швидкої адаптації до змін. Однак, якщо Хайек думав тільки про ринкові трансакції, то теорія нової інституціональної економічної теорії при пошуку розв'язання проблеми швидкої адаптації до змін пропонує

враховувати також ієрархічні трансакції, які мають місце в галузі земельних відносин. У багатьох випадках таке розв'язання виявляється кращим.

Висновки

Для того щоб земельний ринок працював за законами ринку майбутнього, ми повинні знайти спосіб поєднання інтересів власників земельних часток (паїв), сільських територій і людей, які на них живуть, і тим самим впливати на формування ринку земель, ціну землі й усього того, що з цим буде пов'язано. Відповідно земельні відносини власників земельних часток (паїв) на ринку земель потрібно сформувати на засадах нової інституціональної економічної теорії (які в значній мірі залишаються слабо розробленими й перебувають на рівні наукових дискусій і багатьох непорозумінь того, що варто робити).

Виходячи із положень нової інституціональної економічної теорії, власники земельних часток (паїв) та фірми (сільськогосподарські підприємства) розуміються як мережа контрактів (угод, договорів) у галузі земельних відносин (економічних відносин власності на землю) між індивідами (в загальному випадку власниками земельних ресурсів, які не самостійно використовують свої земельні ділянки), створювана з метою ефективної організації використання сільськогосподарських земель. Структура керування (конституція) визначає потік інформації й методи, за допомогою яких інформація стає достовірною (наприклад, обіцянки уряду чи окремих політиків).

Вирішальними факторами успішності розвитку земельних відносин між власниками земельних часток (паїв) і створюваними сільськогосподарськими підприємствами є контрактні відносини та їхній рамковий характер, так само, як і властива їм система формальних та неформальних норм і механізмів забезпечення їх дотримання. Настільки ж значущі «досвідченість» учасників контракту й рівень розвитку їхньої організаційної культури. Належним чином структуровані контрактні відносини між власниками земельних часток (паїв) та сільськогосподарськими підприємствами можуть забезпечити ефективне (відносно ефективне) розв'язання головної економічної проблеми суспільства – швидкої їх адаптації до ринкових змін.

Список літератури

1. *Геєць В.М.* Стратегічні напрями розвитку економіки України. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року: зб. матеріалів 14-річних зборів Всеукр. конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 16–17 жовт. 2012 р.) / *В.М. Геєць*; редкол.: Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 762 с.
2. *Binmore K.* Game Theory and the Social Contract I: Playing Fair / *K. Binmore*; Cambridge: Mass MIT Press, 1994. – 120 s.
3. *Mulherin J.H.* Prices are Property: The Organization of Financial Exchanges from a Transaction Cost Perspective / *J.H. Mulherin, J.M. Netter and J.A. Overdahl* // *Journal of Law and Economics* 34, 1991 – 644 s.
4. *Williamson O.E.* The Evolving Science of Organization / *Williamson O.E.* // *Journal of Institutional and Theoretical Economics* – 149 s.
5. *Vanberg V.J.* Organization as Constitutional Systems / *V.J. Vanberg* – *Constitutional Political Economy*, 1992, 223 s.
6. *Alchian A.* Production, Information Costs and Economic Organization / *A. Alchian*,

H. Demsetz // American Economic Review, 1972, 777 s.

7. *Williamson O.E.* The Economic Institutions of Capitalism / O.E. Williamson – New York : Free Press, 1985, 207 s.

8. *Hume D.* Treatise of Human Nature / D. Hume. – London : Penguin, 1969. – 130 s.

9. *Keohane R.O.* After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy / R.O. Keohane. – Princeton : Princeton University Press, 1984 – 322 s.

10. *Coase R.H.* The Nature of the Firm / R.H. Coase // Economica № 4, 1937. – 405 s.

11. *P. Milgrom.* Bargaining Costs, Influence Costs, and the Organization of Economic Activity. In : J. Alt and K. Shepsle, eds., Perspectives on Positive Political Economy, 57–89. P. Milgrom and J. Roberts. Cambridge : Cambridge University Press, 1990 – 89 s.

12. *Homans G.C.* Social Behavior as Exchange / Homans G.C. // American Journal of Sociology № 62, 1958.

13. *Blau P.* Exchange and Power in Social Life / Blau P. // New York : John Wiley, 1964.

14. *Starr J.* Resource Cooptation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures / J. Starr, I. MacMillan // Strategic Management Journal – 1990.

15. *Schlicht E.* Cognitive Dissonance in Economics / E. Schlicht // In : H. Todt, ed., Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften. – Berlin : Duncker und Humblot, 1984.

16. *Coleman J.S.* Foundation of Social Theory / J.S. Coleman Cambridge : Belknap Press of Harvard University Press, 1990.

17. *Kreps D.M.* Corporate Culture and Economics Theory / D.M. Kreps // In : J.E. Alt, K.A. Shepsle, eds., Perspectives on Positive Political Economy / – Cambridge : Cambridge University Press, 1990.

18. *Arrow K.J.* The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market

versus Non-Market Allocation. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures : The PBB-System, Joint Economic Committee, 91st Cong., 1st / K.J. Arrow – Washington, Government Printing Office, 1969.

19. *Klein B.* The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance / B. Klein and K.B. Leffler // Journal of Political Economy, 1981.

20. *Williamson O.E.* Credible Commitments : Using Hostages to Support Exchange / O.E. Williamson // American Economic Review, 1983.

21. *Simon H.A.* Organization and Markets / H.A. Simon // Journal of Economic Perspectives, 1991.

22. *Hayek F.A.* The Use of Knowledge in Society / F.A. Hayek // American Economic Review, 1945.

Обоснована необхідність застосування нової інституціональної економічної теорії для формування економічних і правових відносин власників земельних долей (паїв) на земельному ринку і сільськогосподарських підприємств в цьому процесі.

Ключевые слова: земельные отношения, собственники земельных долей, земельный рынок, государство, институциональная среда, институт-ловушка, отношения собственности на землю.

The need for new institutional economic theory to create economic and legal relations between owners of land shares in the land market in this process.

Keywords: land relations, the owners of land parcels, land market, state, institutional environment, institute-trap, the relationship of land ownership.