

## Майнові відносини в трансформаційній економіці України

(опубліковано: Законодавча регламентація захисту конституційних прав та свобод людини і громадянина: Збірник матеріалів *наук.-практ.семінару* 14.05.2008 р. – Чернігів, 2008. – С.23-26)

Розвиток та прискорення темпів процесів глобалізації потребують уважного ставлення до інструментів змін, які привносяться в результаті поширення їх впливу на території молодих ринкових держав. У процесі економічної оцінки альтернативних господарчих структур, відносин власності в нових конструктивних формах, можливостей законодавчого та судового забезпечення ефективних рішень на перший план виступають потреби оптимального поєднання господарчої ефективності та майнових відносин.

У виникненні вимог прав власності, що не описані широкими контрактами в практиці провідних ринкових держав використовується “залишкове право” контролю над діяльністю корпорації та використаними нею факторами виробництва. Деякі економісти навіть висувають на перший план саме набуття прав контролю замість прав власності, оскільки широкі можливості сучасного менеджменту вищої ланки надають можливості достатньо щільного контролю без формалізації суто майнових відносин [6].

Найбільш докладно цей підхід був представлений в роботах С.Гросмана та О.Харта [3] а також у роботах Дж.Мура та О.Харта [4]. В якості об'єктів майнових прав власності розглядаються реальні активи, наприклад, фактори виробництва. В процесі первинного інвестування, коли формується перша транскрипція засновницького договору статут виступає у ролі об'єднувача активів, а права власності прослідковуються в якості “залишкових прав” власника на розпорядження активами [5] Такий характер визначення власності обумовлює виникнення прав на залишковий дохід підприємства [7], що автоматично означає зацікавленість власників у зростанні вартості підприємства. Але між “залишковими правами контролю” та “залишковими правами доходу” тотожність відсутня, що підтверджується практикою діяльності сумісних підприємств, коли кількість голосів суттєво відрізняється від прав частки в розподілі прибутків та збитків. Між “залишковими правами контролю” та “залишковими правами доходу” існує досить щільний зв'язок на рівні визначення економічної ефективності.

В зв'язку із набуттям ролі менеджменту в процесах перебігу власності та обрання процедур із приводу вирішення конфліктів Р.Реджен та Л. Зінгалес (Rajan, Zingales 1998) [5,7] запропонували розглядати як “силу” доступ до реальних активів та до критично важливих сфер діяльності, яким, безсумнівно, є управління підприємством, доступ до стратегічної інформації та можливості її відповідного подання.

Характеристики власності безпосередньо пов'язані із проблемами забезпечення конкурентоспроможності підприємства та посилення ефективності його діяльності. Проте,

саме посилення конкуренції слугує потужним мотивом до пошуку нових корпоративних конструкцій в умовах становлення та розвитку нових ринкових держав.

Організаційний розвиток компанії стає невід'ємною складовою частиною побудови підприємства з високо диференційованою структурою [2]. На перший план висуваються загальносистемні зміни і лише на другому опиняються внутрішньо системні перетворення та фактори розвитку. Виключно важливою стає здатність підприємства орієнтуватись не стільки на внутрішні джерела зростання, скільки спроможність використати можливості диверсифікації у споріднені та інші комерційно привабливі сфери діяльності. Як наслідок набуває потужності процес домінування в горизонтальних організованих структурах управління горизонтальних взаємозв'язків та домінування ціннісної орієнтації та соціальної відповідальності [1]. Зазначене є практично одним із перших і досить простих висловів на користь створення нового інструменту ефективного управління компанією – корпоративної культури. Упровадження означеного підходу в практику управління знаменує собою перехід до нового типу організації, в якій взаємопов'язаність соціально-економічної ефективності діяльності співвідноситься з інтересами різних соціальних груп: власників, працівників, менеджменту, партнерів по бізнесу, конкурентів, інвесторів, суспільства в цілому – створює налаштованість на довготерміновий ефект.

Як наслідок конфлікту між більш досконалими техніко-технологічними та інноваційними перетвореннями виникають невірноважені організаційні потоки, що є уособленням менеджерських криз. У свою чергу поява постійних управлінських криз свідчить про необхідність створення нової організаційної системи більш високого структурного порядку [2]. Наслідком саморозвитку системи управління є формування структур із більш високим ступенем адаптації та самоорганізації. Згідно з теорією організаційного розвитку внутрішньо системна сруктуризаційна діяльність підприємства спирається на реструктуризацію на мікро рівні, яка забезпечує радикальні технологічні та соціально технічні зміни. Структурні зміни як наслідок призводять до загального підвищення динамізму всієї господарської системи та кількісних та якісних характеристик процесу відтворення .

Необхідно відзначити, що процес запуску менеджменту змін у пострадянських економіках (Росії, Польщі, Україні та ін.) мав значні відмінності від класичних прикладів (упровадження інтенсивних процесів корпоративного менеджменту в процесі злиття Східної та Західної Германії). Так в східній Германії держава була активна залучена до не тільки до співпраці з транснаціональними компаніями та внутрішніми інвесторами, а й активно включена до процесів забезпечення соціально-економічної безпеки, трансфертів фондів соціального забезпечення місцевим органам влади; підтримки кадрової політики та

переорієнтації (передислокації) підприємств; вдосконалення інформаційних потоків; формування напрямків розвитку інфраструктури; підтримка фінансового сектору.

На рівні Міністерства економіки України зроблені висновки, що корпоративні угруповання практично можуть стимулювати ситуацію монополізування окремої частини ринку.

Посилення економічного впливу корпорації на національний економічний простір реалізується в найвищій своїй формі – виникненні політико-економічного союзу, коли реалізація інтересів господарчої структури відбувається через систему політичного лобювання і навпаки. Це процес взаємопроникнення, корені якого знаходяться в прийнятій системі корпоративного управління, де загальновідомою практикою є вирішення завдань власності та економіки не тільки через інструменти нарощування фінансової сили, капіталізації та розвитку активів компанії, а і здебільшого за рахунок набуття контролю над процесом прийняття рішень. Але, оскільки держава, світова спільнота не є виключно економічною структурою, що вирішує питання прибутку та власності, тому досягнення її завдань у великій мірі пов'язане із соціальною складовою, а точніше – із досягненням балансу між корпоративними векторами розвитку та необхідністю довгострокового забезпечення можливостей розвитку та ресурсом.

### **Література.**

1. Акимова И.А. Анализ пассивной и стратегической реструктуризации на крупных промышленных предприятиях Украины // Вестник Харьковского политехнического университета. - 2005. -№16. - С. 12-18.
2. Антикризисный менеджмент / под ред. А.Г. Грязновой. - М.: Тандем-Экмос, 2005.-368 с.
3. Grossman S., O. Hart One Share – One Vote and the Market for Corporate Control. – In: Journal for Financial Economics, Vol.20 (1988), pp.175-202.
4. Hart O., Moore J. "Foundations of Incomplete Contracts". NBER Working Paper 6726. September 1998
5. Rajan R., L. Zingales. "Power in a Theory of the Firm" NBER Working Paper №6274 Cambridge, Mass 1997
6. Rodrik D. Institutions and High Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them. NBER Working Paper 7540 February 2000
7. Zingales L. In Search of New Foundations. NBER Working Paper 7706 May 2000