

кції, та їх вартості у ВВП.

3. Основними принципами стратегій зниження трансакційних витрат є:

а) принцип переваги подолання зайвих витрат над прямою економією витрат, безпосередньо пов'язаних із здійсненням ринкових трансакцій;

б) принцип інтенсифікацій використання інформаційних потоків, які виникають при вивченні потенційних партнерів з трансакцій;

в) принцип дотримання правових засад оформлення ринкових трансакцій.

Література

1. R.Coase. The Nature of Firm // *Economica*, April, 1937, s.386-402
2. R.Coase. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, March, 1960
3. O.E.Williamson. Markets and Hierarchies:

Some Elementary Considerations // *American Economic Review*, 1973, nr.63, May, s.112-123

4. John J. Wallis and Douglass C. North. Measuring the Transaction Sektor in the American Economy, 1870-1970, in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, eds. *Long-Term Factors in American Economic Growth* (Chicago: The University of Chicago Press, 1986), s. 98

5. Сучасний словник економіки Макмілана – К.: АртЕк, 2000

6. M.R.Baye, R.Beil. *Managerial Economics and Business Strategy*, R.D.Irwin, Inc.1994

7. Z.Pietraszczyk. Koszty transakcyjne – zagadnienia wybrane // *Nowoczesność przemysłu I usług* – 2002. Pr.zb. pod red. J.Pyki – Katowice, 2002., s.509-521

8. І.-С. Коропецький. Сектор трансакцій у сучасній Україні // *Економіка України*. – 1997. – №7. – С. 43-51

Статья поступила в редакцию 11.01.2006

**М.А. ЙОХНА, к.т.н., доцент,
Хмельницький національний університет**

ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ТА НЕЕКВІВАЛЕНТНИЙ ОБМІН У СИСТЕМІ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

Проблеми економічної влади та обумовленої нею нерівноправності суб'єктів господарювання останнім часом все більше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. У працях В.Дементьєва [1], Р. Каплінські [2], М. Олсона [3], А. Ослунда [4], В. Радаєва [5], М.Ротбада [6] та інших досить ґрунтовно досліджені концептуальні основи економічної теорії влади, роль і значення економічної влади у функціонуванні економіки, причини і наслідки нерівномірності розподілу доходів тощо.

Але все ще недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані із впливом економічної влади на форми і результати людської співпраці, зокрема у таких її про- явах, як контрактні відносини і складний безособовий обмін. Потребує глибшого та ретельнішого дослідження нееквівалентний обмін – як спосіб реалізації владних переваг. До цього часу все ще немає повного розуміння того, як економічна влада

впливає на досконалість ринків і ефективність економічної системи загалом. Окресленню підходів до вирішення вказаних питань і присвячена дана стаття. Дослідження, результати, яких викладені у ній, мали на меті: розкрити сутність складного безособового обміну, його залежність від інституційної системи та значення у забезпеченні ефективного функціонування економіки; виявити, яким чином економічна влада спричиняє порушення еквівалентності обміну та впливає на контрактні відносини; визначити роль, місце та наслідки застосування економічної влади у „ланцюжках” прирощення вартості.

Ще А. Сміт дійшов висновку, що узгоджена людська співпраця у процесі виробництва і обміну економічних благ є одним з найважливіших джерел прибутків і “багатства народів”[7]. З тих часів це твердження дістало безліч як теоретичних, так

© М.А. Йохна, 2006

і практичних доказів і визнається широким науковим загалом. Проте причини і умови встановлення та розвитку масштабної взаємодії і співпраці економічних агентів ще й донині пояснюються по-різному.

Проблеми людської співпраці є предметом досить ґрунтовних досліджень у рамках теорії ігор. Змодельовано і проаналізовано величезну кількість ситуацій, в яких економічні агенти прагнуть максимізувати багатство, взаємодіючи з іншими гравцями на ринку і враховуючи при цьому очікувану стратегію їхніх дій.

Однак висновки теорії ігор стосуються переважно випадків, коли співпраця неодноразово повторюється, гравців небагато, а інформації про їх діяльність достатньо.

Економічна реальність зазвичай інша. Для того, щоб отримувати прибутки від торгівлі у сьогоднішньому “високотехнологічному світі з різнобічною спеціалізацією та поділом праці, що характеризується безособовим обміном, ... не треба повторювати трансакції, знати іншу сторону або мати справу з малою кількістю людей” [8, с. 23]. Тому є підстави погодитися з Д. Нортом, який стверджує, що “на практиці суть безособового обміну є антитезою умови для співпраці згідно з теорією ігор.” [8, с. 23]

Зважаючи на цей висновок, за методологічну базу для досліджень, результати яких викладені в даній статті, були обрані положення інституціональної економічної теорії щодо провідної ролі інституцій у створенні умов для досягнення узгоджених розв’язків і одержання прибутків при співпраці великої кількості незнайомих людей.

Наявність інституційних обмежень дозволяє економічним агентам з більшою чи меншою ймовірністю прогнозувати майбутнє, передбачати поведінку оточуючих, будувати плани, організувати і координувати співпрацю у просторі і часі. Офіційні та неофіційні правила (закони, укази, традиції, звички тощо) визначають форми і масштаби встановлення в економіці договірних відносин і, як наслідок, форми, масштаби і конфігурації трансакційних процесів та розміри трансакційних

витрат.

Однією із форм прояву організованої та узгодженої співпраці, яка є джерелом прибутків та багатства суспільства, є складні ланцюги і мережі безособових контрактів.

Складний безособовий обмін стає можливим, коли ризик невиконання контракту, укладеного з невідомою чи маловідомою стороною, зводиться до певного, прийняттого для більшості економічних агентів рівня. Коли ж цей ризик відносно великий, то переважатиме обмін, що ґрунтується на особистих стосунках. Розповсюдження як першого, так і другого типів обміну залежить від особливостей інституційної системи, насамперед від домінуючих у суспільстві морально-етичних засад і цінностей, а також від досконалості законів, що регулюють відносини власності та трансакційну діяльність. Важливим є також наявність у суспільстві ефективної системи забезпечення виконання офіційних та неофіційних норм і правил.

Як зазначає Д. Норт, “ступінь складності економічного обміну є функцією рівня контрактів, необхідних для обміну в економіках з різним ступенем спеціалізації. Відсутність спеціалізації – це форма страхування, коли трансакційні витрати і невизначеність великі. Що більша спеціалізація, кількість і змінність товарних атрибутів, то вагомішими треба визнати надійні інституції, котрі дозволяють індивідам вступати в складні договірні відносини з мінімальною невизначеністю того, чи контракт виконуватиметься” [8, с. 48, 49].

Трансакційні витрати можна розглядати як реальну чи потенційну вартість подолання перешкод для обміну. Чим менші ці перешкоди, тим нижчі трансакційні витрати і тим більші можливості для укладання складних безособових контрактів. При високих питомих трансакційних витратах економіка функціонує неефективно не тільки через те, що підтримання існування складної і масштабної мережі контрактів обходиться дорого, але і тому, що така мережа просто не виникає.

Поява стійкої мережі трансакцій створює умови для виробництва і обміну

більшої кількості товарів і послуг, а отже, для примноження вартості, зростання суспільного і приватного багатства. Більше того, ця мережа сама по собі має вартість і є складовою національного багатства. На її основі можуть виникати організації та об'єднання, які є об'єктами купівлі-продажу. Вартість такої мережі, крім усього іншого, залежить і від того, наскільки її створення дозволяє знизити трансакційні витрати.

Трансакційні ланцюги виконують роль комунікаційних каналів, рухаючись якими економічні ресурси й блага знаходять споживачів чи користувачів. І чим масштабнішою та розгалуженішою буде мережа таких каналів, тим більша ймовірність того, що ці блага й ресурси потраплять до тих, хто знайде їм найкраще застосування. Як результат – підвищення алокативної ефективності всієї економічної системи. Трансакційні ланцюги – це й інформаційні канали, якими циркулюють цінові сигнали та інша розсіяна в економічному середовищі інформація. Саме вони дають змогу відкривати і реалізовувати резерви та можливості розвитку економіки, використовувати індивідуальні знання та створюють умови для самоорганізаційних процесів. Мережі складних безособових контрактів у економіці можна розглядати і як аналог периферійної нервової системи в організмі. Завдяки їм забезпечується можливість адаптивних реакцій. Чим кращі умови в економічній системі для здійснення трансакцій, тим вищий рівень у ній спеціалізації та розподілу праці.

У рамках інституціональної економічної теорії здійснено цілий ряд досліджень з метою виявлення факторів, що перешкоджають розгортанню складних безособових контрактів, а разом з тим і підвищенню досконалості ринків та ефективності економічної системи загалом. Але все ще мало дослідженими, на наш погляд, залишаються такі важливі з цих факторів, як економічна влада та пов'язана з нею нееквівалентність обміну.

Досконалий ринок – це скоріше не реальність, а раціональна конструкція, при побудові якої використовувалося припу-

щення про те, що в економіці домінують два способи одержання бажаного – самозабезпечення і обмін, причому більшість благ знаходять свого споживача внаслідок обміну. Неокласики, постулювавши раціональну поведінку економічної людини, повноту і безкоштовність інформації, постулювали тим самим і повну економічну свободу індивіда та еквівалентність, рівноцінність всіх актів обміну. За таких умов кожен має все для того, щоб, вступаючи в економічні стосунки, діяти тільки на власну користь і ні в якому разі не на шкоду собі. Неоінституціоналісти цілком обґрунтовано довели, що оскільки люди не володіють повною інформацією, яка до того ж не безкоштовна, і оскільки їх розумові здібності не бездоганні, та й суб'єктивні моделі, що служать для оцінки потенційних вигод, також недосконалі, то і ринок не може бути досконалим. Здійснюючи обмін, не кожен і не завжди діє собі на користь, принаймні при обміні часто має місце асиметрія вигод.

Але перелік причин асиметрії вигод не обмежується неоднаковою забезпеченістю інформацією, різними розумовими здібностями та відмінними ментальними моделями. Для глибшого розуміння проблеми досконалості ринків слід зважити на те, що обмін – це аж ніяк не єдиний спосіб отримання бажаного. Крім нього є ще відбирання (грабунок, крадіжка, шахрайство тощо), самозабезпечення і жебрацтво (утриманство і т.п.) [9, с. 46]. На ранніх стадіях розвитку суспільства основними способами одержання благ були самозабезпечення і відбирання. Далі все більшого масштабу став набувати обмін, але він завжди існував поряд з усіма іншими способами, поступово лише змінювалося співвідношення на його користь. При цьому обмін і відбирання часто набували гібридних форм, особливе місце серед яких належало нееквівалентному обміну.

Насильство було основним фактором, що обумовлював на перших етапах розвитку цивілізації домінування відбирання як способу отримання благ. У подальшому воно ставало узаконеною нормою поведінки окремих класів, соціальних

груп, владних еліт, легітимізувалося і набирало форм політичної та економічної влади. Узаконена, освячена традицією економічна експлуатація, хоча й не потребувала постійних насильницьких дій, проте, безумовно була результатом їх застосування у минулому і опиралася на страх перед ними з одного боку, і усвідомлення власних владних переваг – з іншого. Нееквівалентний обмін, який має місце сьогодні, також значною мірою пов'язаний з нерівномірним розподілом економічної влади, яка проявляється як у відкритій, так і, здебільшого, у латентній формі.

Способи одержання благ тісно пов'язані з інституційною основою суспільства. Процес переходу від прямого неприхованого грабунку до еквівалентного обміну пройшов через багато проміжних стадій і супроводжувався поступовим зростанням рівноправності сторін трансакцій. Ця рівноправність закріплювалася у базових морально-етичних нормах та правових актах.

Проблема визначення міри еквівалентності обміну є досить складною. Найпростішим критерієм еквівалентності є взаємне задоволення результатами обміну сторін, що його здійснили. Тобто обмін міг би вважатися еквівалентним за умов, коли обидві сторони оцінюють його наслідки як вигідні чи хоча б прийнятні для себе. Але постає питання: якщо це обмін між рабом і рабовласником, між феодалом і кріпаком, між капіталістом і пролетарем і якщо раб, кріпак і пролетар вважають його для себе вигідним, то чи є він еквівалентним? Навряд чи, оскільки сприйняття вигоди та судження про неї залежать від інституційного контексту, розподілу економічної влади та особливостей ментальних моделей сприйняття дійсності, притаманних тому чи іншому суспільству в той чи інший історичний період. Коли є усвідомлення та визнання реальності того, що одна із сторін має міцнішу позицію у відстоюванні своїх інтересів та більшу економічну владу, то вигідними будуть вважатися не паритетні, а саме нееквівалентні результати обміну. При цьому кожна сторона визначить для себе як вигідну ту чи іншу міру

нееквівалентності, але для однієї це буде нееквівалентність зі знаком "+", а для іншої – зі знаком "-".

Питання, пов'язані з вибором критеріїв та розробкою методів визначення міри еквівалентності обміну, ще далекі від повного вирішення і потребують масштабних та глибоких досліджень. Однак, на нашу думку, одним з узагальнюючих, хоча і не прямих показників поширення в економіці нееквівалентного обміну міг би стати ступінь розвитку в ній мереж складних безособових контрактів. Аргументувати це можна тим, що лише при збалансованості прав і можливостей окремих осіб і організацій у відстоюванні власних інтересів та домінуванні еквівалентного чи близького до нього обміну створюються умови для зростання кількості ефективних економічних гравців та відбувається такий перерозподіл ресурсів, між ними, який сприяє інтенсифікації та зростання масштабів трансакційних процесів.

Нееквівалентний обмін – це обмін з асиметрією вигод для його учасників. Витрати і втрати, які виникають у процесі такого обміну, на наш погляд, можна розглядати як трансакційні за своєю природою і значенням.

Інституціоналісти при визначенні причин виникнення трансакційних витрат в першу чергу вказують на небезкоштовність і асиметричність інформації. Але є і інша причина – це нерівноправність і відкриті чи латентне насильство у економічній сфері.

За умов, коли інституційна система не забезпечує економічним агентам рівних можливостей у захисті прав власності та однакової міцності позицій у відстоюванні своїх інтересів, частина трансакційних витрат набуває певної специфіки. Для слабшої сторони – це різниця між тією вигодою, яку вона могла б отримати, будучи рівноправною, і тією, яку вона отримує, перебуваючи під силовим тиском чи впливом інших обставин, обумовлених нерівноправним становищем. Для сильнішої – це витрати на досягнення і утримання владних позицій. Ця сторона зазвичай прагне з надлишком компенсувати вказані витрати

вигодами від нееквівалентного обміну.

Якщо підвищення трансакційних витрат не обов'язково призводить до асиметричних втрат контрагентів, то у разі нееквівалентного обміну ця асиметрія чітко виражена. У першому випадку така ситуація дестимулює економічну активність обох сторін, а у другому – лише однієї. Інша сторона, навпаки, заохочується продовжувати економічні відносини за тих же умов, за тими ж правилами і з тими ж партнерами. Якщо ці партнери ще залишаються спроможними вести обмін і не мають змоги знайти вигідніших контрагентів, то економіка переходить у стан депресивної рівноваги. При великій нееквівалентності значна частина економічних агентів розоряється і ринок деградує.

Отже, нерівноцінний, нееквівалентний обмін скорочує кількість трансакцій, робить ринки обмеженими і недосконалими, підриває ресурсну базу значної частини контрагентів, виводить їх із гри, сприяє монополізації, спотворює цінові сигнали, через які залучається до економічного обігу розсіяна у ринковому середовищі інформація, і тим самим пригнічує адаптивні та самоорганізаційні процеси.

Введення категорій “економічна влада” та “нееквівалентний обмін” у економічний аналіз, на наш погляд, істотно розширює підходи до вивчення та збагачує інструментарій дослідження складних трансакційних процесів, які набувають сьогодні все більших масштабів та різноманітності як у національних економіках, так і у глобалізованій світовій економіці. Особливо це стосується аналізу так званих “ланцюжків” прирощення вартості.

За одним з визначень, “ланцюжок” прирощення вартості охоплює весь спектр видів діяльності, необхідних для забезпечення проходження продуктом чи послугою повного циклу: розробка – проміжні стадії виробництва (включаючи поєднання фізичних перетворень і вкладу різних служб виробника) – доставка кінцевому споживачу – утилізація після використання”[2, с. 10].

Каплінські виділяє три важливі елементи “ланцюжків” прирощення вартості,

які характеризують їх сутність, зокрема він вказує на те, що в “ланцюжках” міститься рента, яка носить динамічний характер; що ефективно функціонуючі “ланцюжки” вимагають певного управління; а також на те, що вони ґрунтуються на ефективності системи в цілому, а не її окремих складових[2, с. 11].

Характерною ознакою “ланцюжків” прирощення вартості є нерівномірність розподілу економічної влади між економічними агентами, які діють на різних їх стадіях. Деякі агенти тим чи іншим способом забезпечують собі міцніші переговорні позиції і використовують їх для того, щоб через нееквівалентний обмін стати рентоодержувачами.

Отже, дослідження таких “ланцюжків” відкриває можливості для виявлення причин нерівномірного розподілу багатства між країнами і всередині окремої країни та кращого розуміння того, чому “глобальне розповсюдження економічної активності не супроводжується рівноцінним розподілом доходів від економічної діяльності”[2, с. 24].

Теоретичні висновки щодо негативних наслідків нееквівалентного обміну, породженого неоднаковою міцністю позицій агентів у відстоюванні своїх інтересів, можна підтвердити безліччю емпіричних фактів, що мали і мають місце в економічній дійсності. Проте є багато прикладів, які підтверджують протилежне. За деяких умов нееквівалентність у обміні може відігравати і позитивну, стимулюючу для розвитку економіки роль.

Неоднозначність наслідків нееквівалентного обміну, зокрема у “ланцюжках” прирощення вартості, можна пояснити на основі аналізу різноманітних факторів, які обумовлюють нерівномірність розподілу економічної влади та нерівність переговорної сили економічних агентів.

Такі фактори, як переваги у підприємницькому таланті, вмінні генерувати і реалізовувати інноваційні ідеї тощо, дають змогу певний час одержувати монополю великий підприємницький доход, який, за визначенням Й. Шумпетера, є справедливою платою підприємцю за його особливі

ділові якості, активність, ініціативу, новаторство та ризик [10]. Наявність такої нерівності і такого доходу стимулює підприємницьку та інноваційну активність, сприяє економічному розвитку як у національних, так і у глобальних масштабах. Концентрація капіталу у найпідприємливіших може стати передумовою інвестування у масштабні інноваційні проекти, які з часом матимуть позитивний вплив на розвиток національної економіки. Зосередження багатств у руках керівництва високотехнологічних транснаціональних корпорацій розширює можливості розробки і випуску інноваційної конкурентоспроможної продукції. Але при цьому слід зважати і на те, що зазвичай основна маса прибутків залишається в одній чи декількох розвинених країнах, а це може призводити до застою і деградації на периферії світової економіки [2, с. 6].

Однак нерівномірність розподілу економічної влади та нерівність переговорної сили може обумовлюватися й іншими причинами, зокрема покровительством органів політичної влади, протекціоністськими законами, заступництвом криміналітету, патерналістськими традиціями тощо. У даному випадку наслідки нееквівалентності є зазвичай негативними.

Можливість отримання ренти стимулює економічних агентів до захоплення, збереження і зміцнення пріоритетних позицій у ланцюжках приросту вартості. При цьому боротьба йде не стільки з виробниками продукції чи послуг подібного призначення, скільки з партнерами із суміжних галузей та технологічних стадій. Одним із способів одержання преференцій є лобювання вигідних інституційних змін. Домінуюче становище у „ланцюжку” може досягатися і шляхом порушення законів, криміналізації відносин, спрямовування частини ренти на підкуп чиновників, які здійснюють інфорсмент тощо. Але зазвичай шлях інституційного закріплення преференцій є найпривабливішим і найбезпечнішим, оскільки він дає законні підстави для легітимізації нееквівалентного обміну і одержання ренти.

Чим більше економічних агентів на

певній ділянці і чим сильніша між ними конкуренція, тим менше шансів у її представників відігравати домінуючу роль у ланцюжку приросту вартості. І навпаки, чим важче увійти у галузь, чим менше у ній економічних гравців, тим легше їм домовитися щодо спільних дій і тим міцніші їх переговорні позиції стосовно партнерів-суміжників.

Найвпливовіші дійові особи ланцюжка, з одного боку, прагнуть забезпечити себе від конкуренції на своїй ділянці і тому різними способами, в т. ч. і через інституційні зміни, нагромаджують і зміцнюють бар'єри входження у галузь. З іншого боку, вони усувають такі бар'єри на „чужих” ділянках, оскільки зацікавлені у примноженні там чисельності економічних гравців і посиленні конкуренції.

Регулююча функція держави щодо рентоодержувачів має здійснюватися насамперед через інституційні зміни, які б стимулювали збільшення кількості економічних гравців та посилення конкуренції на критичних стадіях „ланцюжків”. Обмежуючи монополістів і впроваджуючи однакові „правила гри”, держава разом з тим має підтримувати інноваторів. Без надання їм преференцій через захист прав інтелектуальної власності, створення особливих умов кредитування та оподаткування, страхування ризиків тощо суспільство не буде мати стимулів до технологічного та економічного прогресу.

Із викладеного вище можна зробити наступні висновки:

Досконалість ринків тим більша, чим менше перешкод для налагодження комунікацій між економічними агентами і чим кращі можливості для розвитку мереж і “ланцюжків” складних безособових контрактів.

Економічна влада часто використовується для досягнення диспаритету вигод при обміні та порушенні його еквівалентності, що негативно відбивається на результатах функціонування економіки.

Еквівалентний обмін сприяє зниженню трансакційних витрат, приумножує кількість економічних гравців, створює умови для розвитку складних безособових

контрактів, спеціалізації та розподілу праці, підвищує швидкість та інтенсивність трансакційних процесів, що загалом позитивно впливає на ефективність ринків.

Нерівномірність розподілу економічної влади у „ланцюжках” приросту вартості може мати і позитивні наслідки. Але зазвичай таке відбувається тоді, коли до зміцнення економічної влади приводить активна підприємницька та інноваційна діяльність.

Основним інструментом державного регулювання розмірів ренти у „ланцюжках” приросту вартості повинні бути інституційні зміни, спрямовані на посилення конкуренції на критичних ділянках „ланцюжків”.

Хоча захист інтелектуальної власності, вільні економічні зони, дотації з бюджету, особливі умови кредитування та оподаткування, спеціальні тарифи тощо обмежують конкуренцію, сприяють монополізації та створюють преференції у боротьбі за економічну ренту, однак разом з тим, вони можуть бути й інструментами стимулювання до інноваційної діяльності та інвестування у прогресивні галузі.

Література

1. Дементьев В.В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
2. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ цепочек приращения стоимости // Вопросы экономики. – 2003. – №10. – С. 4-26.
3. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходной период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. Вып. 4. – С. 53-81.
4. Ослунд А. “Рентоориентированное поведение” в российской переходной экономике // Вопросы экономики. – 1996. – №8. – С. 99-108.
5. Радаев В. О роли насилия в российских деловых отношениях // Вопросы экономики. – 1998. – №10. – С. 81-100.
6. Ротбад М. Власть и рынок: Государство и экономика – Челябинск: Социум, 2003. – 415с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Наука, 1962. – 485 с.
8. Норт Д. Институции, институциональная зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 672 с.
10. Шумпетер И. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.

Статья поступила в редакцию 18.01.2006

А.И. АМОША, д.э.н., академик НАН Украины,

Л.И. ТАРАШ, к.э.н.,

Институт экономики промышленности НАН Украины

ПОНЯТИЕ АКЦИОНЕРНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СИСТЕМЕ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДОВ

Становление акционерных обществ в экономике Украины и необходимость улучшения корпоративного управления объективно вызывают потребность в определении понятия акционерной собственности как экономической основы корпоративного управления. В настоящее время преобладает упрощенное, поверхностное понимание отношений, лежащих в основе корпоративного управления.

Акционерная собственность как

сложное явление по существу не подвергалось исследованию в отечественной науке в советский период. Проблемы акционерной собственности и управления ею не были востребованы советской хозяйственной практикой и потому не были актуальными. Исключение составили работы, предпринимаемые в связи с исследованием капиталистического общества и анализом

© А.И. Амоша, Л.И. Тараш, 2006