

и реальность. // Социологические исследования. – 2002. – № 11 – С. 69-77.

11. Штейнберг А.Г. Мужской характер женского менеджмента. // Социологические исследования. – 2002. – № 11. – С. 77-82.

12. Дафт, Р.Л. Менеджмент – СПб.: Издательство «Питер», 2000.

13. Ракова Е. Хорошо быть большим // Белорусы и рынок. – 2007. – № 48 (17 декабря) – С. 19

14. Заславская Т.И. Авангард российского делового сообщества: гендерный аспект // Социологические исследования – 2006 – № 5. – С. 3-14.

15. Слонимская М.А. Малое предпринимательство в стратегиях регионального развития // Белорусский экономический журнал. – 2004. – №3. – С. 67-75

16. Юк З.М. Интересы человека в стра-

тегии устойчивого социально-экономического развития Беларуси: гендерный подход // Управление в социальных и экономических системах: М-лы XIII международной научно-практической конференции (12 июня 2005г., г. Минск)/Редкол.: Н.В. Суша (пред.) и др.; Минский ин-т управления. – Мн.: Изд-во МИУ, 2005. – 368с. – С. 128.

17. Самарцева О.К., Фомина Т.А. Мужчина и женщина: менеджмент в сфере бизнеса // Социологические исследования. – 2000. – № 11. – С. 57-62.

18. Малое предпринимательство Республики Беларусь, 2005, Стат. сб. – Минск, 2005.

Статья поступила в редакцию 19.12.2007

**О.М. ШАРНОПОЛЬСЬКА, к.е.н.,**  
*Донецкий национальный технический университет*

### **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНІСТЮ АКЦІОНЕРНИХ ПІДПРИЄМСТВ: КОРПОРАТИВНА ВЛАСНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ**

В промислово розвинених країнах в основі ринкового регулювання економіки лежить управління корпоративною власністю. Саме право власності використовується для прямого і непрямого впливу учасників ринкових відносин на економіку країни в цілому. Використовування потенційних можливостей корпоративної форми організації бізнесу є визначальним шляхом розвитку економіки. Приватизація державного майна в Україні сприяла деякому поліпшенню роботи господарюючих суб'єктів. Проте по своїй економічній суті українські господарські суспільства в переважній більшості поки що не можна вважати корпораціями в справжньому значенні цього поняття, бо не враховується один із кількох пунктів, що відрізняє істинну корпорацію – це відділення капіталу-власності від капіталу-функції і перетворення класичного капіталіста у фінансового, не "прив'язаного" до активів даного підприємства.

Процес роздвоєння функцій власника і підприємця був проаналізований ще К.

Марксом і має загальноекономічне значення. К.Маркс розрізняв капітал-власність і капітал-функцію і визначав подвійну природу управління. Капітал-власність він визначав як "просту власність на капітал зовні процесу виробництва", "власність на капітал як таку", "титул власності". Капітал-функцію він вже характеризував як діяльну власність у вигляді функціонуючого капіталу.

Маркс відзначав, що завдяки акціонерному капіталу і його бурхливому розвитку виникли масштабні підприємства, недоступні для окремого капіталу; капітал отримав безпосередньо форму суспільного капіталу (капіталу безпосередньо асоційованих індивідуумів); дійсно функціонуючий капіталіст перетворився на простого керівника, що розпоряджається чужими капіталами, а власники капіталу – в чистих власників[1].

Спираючись на світовий досвід корпоративного господарювання, досліджува-

© О.М. Шарнопольська, 2008

ний в багатьох зарубіжних [2-10] і ряді новітніх вітчизняних наукових робіт [13-17], можна виділити, що сучасні зарубіжні корпорації функціонують і розвиваються за допомогою залучення в бізнес широких верств населення, які, здійснюючи свої заощадження, стають співвласниками підприємств, але при цьому делегують управлінські повноваження технократії, а самі, підпадаючи під дію принципу обмеженої відповідальності, виступають як сторонні непрофесіонали. В даному випадку слово "непрофесіонал" не має принизливого відтінку і не ставить під сумнів можливо високі особисті якості конкретних інвесторів. Тут важливо інше, а саме, що всі вони є джерелом владних повноважень, які йдуть ззовні функціонуючого підприємства, поза прямої залежності від того, в якій конкретній формі самі акціонери виступають (інституційних інвесторів, інших корпорацій або просто фізичних осіб). Це не значить, що добре, коли власність корпорації розпилена. Проте, по-перше, наявність великої кількості співвласників спрощує задачу отримання контрольного пакету акцій – в корпораціях з мільйонами співвласників його величина може складати всього декілька відсотків. А по-друге, як відносно концентрована корпоративна власність (європейсько-японська система аутсайдерів), так і відносно розпилена (англо-американська система інсайдерів) мають свої плюси і мінуси. Перша має ту перевагу, що дозволяє легше налагоджувати стабільні довготривалі відносини із зацікавленими діловими колами, зокрема банківськими і іншими кредитними структурами, які із очевидних причин легше видають позики під гарантії конкретних крупних власників, ніж анонімних акціонерів. Друга ж вважається більш зручною з тих позицій, що загроза зміни власника і посилення зовнішнього контролю у разі зниження ефективності примушує підприємства більш швидко реагувати на ринкові стимули, у тому числі обумовлені технологічними нововведеннями.

Акціонери – це не класичні підприємці, які весь свій капітал пов'язують з певним підприємством, а фінансисти, або,

використовуючи класичну термінологію, грошові (позикові) капіталісти, відмінна риса яких полягає в тому, що вони можуть вільно розпоряджатися своїм капіталом, що знаходиться в мобільній формі. "Промисловий підприємець закріпив свій капітал в своєму підприємстві, капітал продуктивно функціонує тільки в цьому підприємстві і міцно з ним зрісся.

Підприємець може витягнути свій капітал тільки за допомогою продажу всього підприємства, а це означало б, що змінилася особа капіталіста: один промисловий капіталіст змінився на іншого. Він – не грошовий, а промисловий (продуктивний, функціонуючий) капіталіст. Йому дістається виручка від підприємства – промисловий прибуток. Але раз в акціонері ми бачимо просто грошового капіталіста, то йому було достатньо б одержувати відсоток на свій капітал, – і при цій умові він надасть право розпоряджатися своїм грошовим капіталом" [3].

На практиці таке розуміння ролі акціонерів давно стало загальним місцем. З одного боку, з позицій керівництва корпорації, головна функція акціонерів – надавати гроші в обмін на певні зобов'язання підприємства. В умовах великої кількості співвласників розміщення нових акцій не приводить до скільки-небудь помітного ослаблення влади техноструктури, а тому сам процес мало чим відрізняється від звичайного позикового фінансування. Тому, наприклад, в [1] емісія акціонерним підприємством цінних паперів розглядається як один з альтернативних способів довгострокового фінансування, разом з позиковим і орендним фінансуванням, довгостроковими зобов'язаннями у формі облігацій, сертифікатів кредитування купівлі-продажу устаткування, проектного фінансування та ін. Більш того, в країнах з давно сформованими фондовими ринками емісія нових акцій відносно рідко виступає як джерело фінансування інвестицій. Крупні корпорації, що мають (на відміну від підприємств в перехідній економіці) солідний запас фінансової міцності, вважають за краще використовувати для цієї мети перш за все власні джерела. З другого боку, самі

акціонери усунені від реального управління господарською діяльністю, проте володіють тією важливою перевагою, що у будь-який момент часу можуть витягнути свої гроші назад, причому без збитку для функціонування самого підприємства. Остання обставина має принципове значення. Дійсно, на відміну від ранніх форм кооперації ресурсів в цілях організації бізнесу, коли капітал-власність і капітал-функція були тісно взаємозв'язаними, сучасні корпорації демонструють їх істотну роз'єднаність. І тепер, завдяки цьому, можливість інвестора отримати адекватну винагороду на авансований капітал реалізується не тільки шляхом участі у встановлених процедурах управління даним видом бізнесу, але також шляхом "голосування грошима" – продажі акцій одного підприємства і придбання акцій іншого. У свою чергу, це означає, що тепер "ціна акції не визначається таким чином, що це – відома частка капіталу підприємства; насправді ціна – це капіталізована частка доходу. Отже, вона не визначається як відповідна частка всього капіталу, закріпленого в підприємстві, як відносно стійка величина; це просто дохід, капіталізований із звичайного рівня відсотка" [2].

Таким чином, акціонери мають дієвий інструмент спрямування інтересів відособленого прошарку фахівців-керівників в русло власних інтересів навіть в тому випадку, якщо вони не вникають особисто у внутрішній механізм управління конкретним підприємством. Цього тепер у принципі і не вимагається, а важливо тільки, діючи у власних інтересах, прагнути максимізувати свій добробут шляхом своєчасного перемикавання на ті джерела доходів, які обіцяють більш вагому віддачу. При цьому на практиці вибір способу впливу на менеджмент залежить від ступеня концентрації власності в корпорації.

У свою чергу, корпорації, що їх направляє техноструктура, поза прямої залежності від того, чи є вони суперниками на товарних ринках чи ні, стають конкурентами щодо залучення ресурсів інвесторів. Тепер конкурентне середовище формується в іншій області – а саме у сфері залу-

чення ресурсів потенційних акціонерів, які потрібні для фінансування розширеного відтворення і підтримки технократії. А тут нав'язати свій вибір аутсайдеру складніше, ніж при реалізації товарів, що випускаються. Бо ті або інші предмети споживання можна "нав'язати" покупцю – якщо їх настільки рекламувати і запевняти, що вони володіють такими властивостями, які приносять додаткові вигоди, що їх переваги, можливо, і не відразу помітні, та зате надзвичайно престижні, важливі і т.п. Що ж до залучення грошей, то тут немає іншого критерію, окрім величини відсотка на авансований капітал, що виступає у формі дивіденду на акцію. Проте важливо підкреслити, що успішне функціонування описаної системи відносин вимагає виконання однієї важливої попередньої умови. А саме, акціонер, що характеризується як грошовий (позиковий) капіталіст, повинен володіти головним атрибутом останнього – в пошуку найвигідніших сфер вкладення він повинен мати нагоду вільно розпоряджатися своїми грошима. Але забезпечити на практиці мобільність грошового капіталу не просто. По-перше, для цього потрібен механізм, що забезпечує купівлю-продаж акцій з мінімальними витратами. Такий механізм існує в багатьох країнах у вигляді особливого ринку – фондового. По-друге, скільки-небудь масштабна купівля-продаж емітованих акцій на фондовому ринку можлива тільки в тому випадку, якщо корпорації регулярно виплачують дивіденди. Якщо ж немає дивідендів, то немає і достатніх підстав для котирування цінних паперів на фондовій біржі, а отже, відсутня і торгівля ними, що забезпечує вільний вибір інвестора в сфері вкладення капіталу. Більш того, отримання дивідендів відноситься до числа визнаних прав акціонерів. Як відомо, наприклад, ОЕСР відносить до числа основних (базисних) прав акціонерів на: (1) надійні методи реєстрації власності; (2) відчуження або передачу акцій; (3) отримання релевантної інформації про корпорацію на періодичній і регулярній основі; (4) участь і голосування на загальних зборах акціонерів; (5) обрання членів правління; (6) частина залишкового прибутку

корпорації [16]. По-третє, у розпорядженні інвесторів-акціонерів повинна бути достовірна інформація, яка необхідна для того, щоб скористатися послугами фондового ринку для своєї вигоди. Бо останній – це, не більше ніж інструмент індиферентний по відношенню до вартості предметів торгівлі – акцій корпорацій.

Таким чином, з позицій економічного сутності істинна корпорація – це особливий тип підприємства, який володіє низкою переваг, головна з яких – капіталотворча функція – не може бути реалізованою інакше, як за допомогою грошових коштів акціонерів-інвесторів, виступаючих в ролі грошових (позикових) капіталістів, вільних в своєму виборі сфери прикладення капіталу. У свою чергу це означає, що у разі відсутності у них можливості вільної купівлі-продажу акцій, гарантом чого є нормально функціонуючий фондовий ринок, споживаючий достовірну інформацію про стан майна підприємств і розподіл отриманих ними фінансових результатів, не можна говорити про істинно корпоративний капітал, а в наявності є тільки різновиди господарських товариств, заснованих на принципі обмеженої відповідальності – і не більш цього.

В таких умовах акціонерне (за юридичними ознаками) підприємство – це вже не власне корпорація, а якийсь різновид бізнесу, заснованого на робочій власності, – форма, яка на практиці знайшла тільки обмежене застосування і не змогла довести серйозних переваг перед традиційним корпоративним управлінням, заснованим на розділенні капіталу-власності і капіталу-функції. В таких умовах інвестори (замовники) наймають менеджерів (виконавців) управляти підприємством в своїх інтересах. При цьому інтереси і мета інвесторів і менеджерів різні, і для їх узгодження необхідне використання спеціальних механізмів, а саме моніторингу, стимулювання, створення умов для конкуренції між фахівцями. Проте ефективний розвиток корпорацій, управління якими здійснюють спеціально уповноважені фахівці, відособлені від акціонерів, визначається не тільки якістю контролю і використанням спеціальних

механізмів, але і багато в чому залежить від виконання акціонерним підприємством капіталотворчої функції.

Установки керівників корпорації на зростання підприємства, що витікають з її власних інтересів, сприяють такій концентрації капіталу, яка дозволяє залучати до виробничого процесу раніше невикористані ресурси і істотно збільшувати ступінь віддачі на вкладений капітал. В результаті початкова відмова від орієнтації на максимізацію прибутку (або добробут акціонерів) і прагнення до стійкого зростання корпорації дозволяє використовувати принципово нові можливості підвищення ефективності господарської діяльності і забезпечення високої рентабельності.

### Література

1. Маркс К. Капитал. Т. 3. — М.: Издательство политической литературы, 1978. — С. 479
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 800 с.
3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал (Новейшая фаза в развитии капитализма) / Пер. с нем. И. Степанова. — М.: Гос. изд-во, 1922. — 496 с.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997. — 1120 с.
5. Брігхем Є. Основы финансового менеджмента: Пер. з англ. — К.: Молодь, 1997. — 1000 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 800 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.
8. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика.— СПб.: Питер, 1999, 560 с.
9. Корпоративное управление: Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества. Под ред. Марека Хесселя. — М., «Джон Уайли энд Санз», 1996, 240 с.

10. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента/ Дж. Ван Хорн, Дж.М. Вахович,мл. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 992 с.

11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком , 1999. – 416 с.

12. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента.– М.: Дело, 2006, 720 с.

13. Бандурин А. В, Дроздов С. А., Кушаков С. Н. Проблемы управления корпоративной собственностью – М.: "БУКВИЦА", 2000.– 160 с,

14. Басалай С. И. Механизм управления финансовыми ресурсами корпорации. – М.: "ТДДС Столица-8", 2001. – 166 с.

15. Оценка и управление собственностью./ Под ред. Бусова В.И., Межирова Б.Л. – М. из-во ГУУ, 2003. – 346с.

16. Радыгин А.Д., Энтов Р.М., Межерупс Э.В. Особенности формирования национальной модели корпоративного управления. – М, 2003. – 278с.

17. Богачов С.В. Капиталотворческая функция промышленных корпораций: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2005. – 236с.

18. Draft OECD Principles of Corporate Governance. – Paris: OECD, 1999. – 24 p.

Статья поступила в редакцию 20.12.2007

**О.О. БОНДАРЕНКО, к.е.н., доцент,**

**І.М. ЛАЩЕНКО, к.е.н., доцент,**

*Донецкий национальный технический университет*

#### **УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ**

Сучасний підхід до організації і управління підприємствами вимагає достовірної, своєчасної і повної інформації, яку можливо отримати завдяки впровадженню інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІТТ). ІТТ сприяють формуванню електронних інформаційних ресурсів (ЕІР) й ефективному їх використанню, дозволяють більш вільно володіти не тільки ретроспективними ЕІР (вже накопиченими знаннями), але й маніпулювати, управляти ними, перетворювати їх у важливіший вид нематеріальних ресурсів аналогічно матеріальним, виробничим, трудовим.

У ринкових умовах економіка підприємств все більш залежить від того, наскільки ефективно організовано формування ЕІР та їх використання, особливо якщо їх діяльність побудована на опрацюванні ЕІР, що в повній мірі стосується формування і використання земельно-кадастрової інформації.

Процеси формування і розвитку інформаційної економіки на Україні та близькому зарубіжжі активно досліджуються

Н.В.Апатовою[1], Г.Д. Тарасенко, І.В. Пенськовою[4; 5; 6; 7], І.С. Мелюхінін[2], Т.П. Ніколаєвою[3], Е.А. Гасановим[11], В.Л. Тамбовцевим[17]. Питання управління інформаційними ресурсами в реальній економіці досліджують А. Ступницький[15], Н. Гаврилова[9], І.А.Ситнова[16], Г.В. Вишнякова[8], К.О. Бояринова[10], В.Іванченко[12], Ж. Сапир[13], К.Г. Скрипкин[14], а також багато інших дослідників[18-24]. Однак, інформаційна економіка знаходиться тільки в стадії становлення, а питання організації управління інформаційними ресурсами вивчені ще недостатньо.

В зв'язку з цим, метою даної статті є обґрунтування створення систем управління процесами формування і використання електронних інформаційних ресурсів.

Аналіз земельно-кадастрової інформації показує, що за останні роки істотно змінилися її склад і обсяги, які характеризують стан земель різних категорій. Ще до

© О.О. Бондаренко, І.М. Лашченко, 2008