УДК 336.71:338.24(477)

Теоретичні підходи до визначення ключових учасників корпоративних відносин у банках

Оксана Борисівна Денис,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівського інституту банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ),
кандидат економічних наук, доцент

Анотація. Викладено дослідження теоретичних підходів до визначення кола учасників корпоративних відносин. Обґрунтовано, що ключових учасників корпоративних відносин у банках доцільно визначати на основі підходу з позиції теорії прав власності, що дозволяє виокремити осіб, які здійснюють визначальний вплив на функціонування установи, і врахувати специфіку існування галузі товариства.

Ключові слова: банк, корпоративні відносини, учасники корпоративних відносин, корпоративні конфлікт.

Постановка проблеми. Останнім часом як теоретиками, так і практиками все більша увага приділяється проблемі розвитку національної системи регулювання корпоративними відносинами в банківському секторі. Це пояснюється тим, що невід'ємною складовою корпоративних відносин є корпоративні конфлікти і повністю уникнути їх неможливо. Разом з цим специфіка банківської діяльності та масштабність збитків, які можуть виникати внаслідок корпоративних конфліктів у банках, вимагають побудови належних узгодження інтересів учасників корпоративних відносин.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження ролі учасників корпоративних відносин у контексті загальних засад корпоративного управління присвячені праці відомих закордонних учених: А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, Д. Гелбрейта, О. Вільямсона, У. Хаттона та ін. Проблематику взаємодії організації з різними групами учасників корпоративних відносин висвітлено у працях М. Фрідмана, Дж. Елкінгтона, Л. Керола.

Деякі специфічні аспекти досвіду появи та вирішення корпоративних конфліктів знайшли відображення в публікаціях вітчизняних науковців, таких як: В. Євтушевський, В. Корнєєва, О. Мендрул та інші. Питання вітчизняної практики врегулювання корпоративних конфліктів висвітлені у працях О. Вінник, В. Ряботи, О. Щербини та інших.

Однак віддаючи належне напрацюванням науковців, зазначимо, що основна увага дослідників надається загальним питанням регулювання корпоративних відносин, тоді як питання, які стосуються ключових учасників корпоративних відносин у банках і характеру їх взаємодії, потребують поглиблених досліджень.

Мета статті – теоретичне обґрунтування ключових учасників корпоративних відносин у банках.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. На нашу думку, обґрунтування підходу до визначення ключових учасників корпоративних відносин у банках слід починати з уточнення дефініцій «корпоративні відносини» та «учасники корпоративних відносин».

Загальновідомо, що корпоративні відносини – це відносини, що склалися з приводу співвволодіння власністю та/або партнерські / договірні відносини для задоволення приватних і публічних інтересів.

На сучасному етапі розвитку банківських систем корпоративні відносини на підставі співволодіння власністю виникають у банках, акціонерних товариствах (публічних і приватних), кооперативних банках і банківських утвореннях корпоративного типу. Партнерські, або договірні, корпоративні відносини виникають у банках з великою кількістю приватних та юридичних осіб, органами державної влади, регуляторами, центральними банками, а також у банківських об'єднаннях асоціативного типу.

Таким чином, корпоративні відносини в банку можуть охоплювати багато суб'єктів (акціонерів, керівництво банку, персонал, центральний банк, структурні підрозділи установи, банки-контрагенти, клієнтів, регуляторів ринку, громаду і т. д.), які можуть переслідувати різні інтереси.

У ситуації, коли багато осіб, причетних до функціонування банку, мають різні (деколи діаметрально протилежні) інтереси щодо результатів його діяльності, а ресурси банку є об'єктивно обмеженими, щоб задовольнити інтереси всіх учасників корпоративних відносин, це може спричинити появу конфлікту. Однак закономірно, що різні суб'єкти корпоративних відносин володіють різними можливостями впливу на банк і, відповідно, різним конфліктним потенціалом. Тому об'єктивною передумовою регулювання корпоративних конфліктів є визначення ключових суб'єктів корпоративних відносин – осіб, що здійснюють визначальний вплив на функціонування банківської установи.

Проведені нами дослідження свідчать, що підходи науковців до визначення кола учасників корпоративних відносин, інтереси яких слід ураховувати першочергово при управлінні корпорацією, еволюціонували паралельно з розвитком акціонерної форми власності.

Тривалий період у рамках традиційного підходу до корпоративного управління основна увага дослідників була зосереджена на пріоритетності інтересів і пошуку шляхів захисту прав власників фірми.

Уперше ця ідея набула розвитку в парадигмі Берле – Мінса (1932). У своїй книзі «Сучасна корпорація і приватна власність» (1931 р.) науковці детально вивчили проблему відділення контролю від власності в т. зв. квазіпублічних корпораціях і дійшли виснов-

ку, що 1929 року 88 із 200 найбільших американських корпорацій перебували під «контролем управлінців». В економічних дослідженнях з'явилася думка про те, що відбулася «революція управляючих», котра привела до завершення ери власників і наступання ери управлінців [1].

Відповідно до поглядів дослідників, у корпоративних утвореннях виділяли дві групи ключових учасників корпоративних відносин, які переслідують різні інтереси та між якими можливі конфлікти: акціонери і менеджери.

Розширення кола учасників корпоративних відносин відбулося в рамках стейкхолдерської теорії фірми.

Первісна стейкхолдерська теорія фірми виникла на початку 1930-х рр. у рамках дискусії А. Берлі і М. Додда. Якщо А. Берлі вважав, що менеджмент корпорацій повинен дбати тільки про багатство акціонерів-власників, то М. Додд підкреслював, що насправді цілі фірми набагато ширші, ніж створення прибутку або багатства для її власників. Прихильники стейкхолдерської теорії фірми зазначали, що підприємство має стосунки з великою кількістю стейкхолдерів, які становлять його оточення, які впливають або на яких можуть вплинути рішення підприємства, що приймаються керівництвом, і, відповідно інтереси всіх стейкхолдерів потенційно мають право бути взяті до уваги і за можливості – задоволені [2].

Таким чином, у рамках теорії співучасників відбулося розширення конфлікту «власник – менеджер» та обґрунтовувалась обов'язкова підконтрольність керівництва компанії багатьом зацікавленим сторонам – стейкхолдерам.

Тривалий час думки теоретиків щодо ролі інших агентів, крім акціонерів і менеджерів, у корпоративних відносинах були суперечливими. Однак з часом у зв'язку із загостренням конкуренції та посиленням державного втручання в економіку стейкхолдерська теорія фірми набула все більшої прихильності.

На наш погляд, стейкхолдерський підхід є більш обґрунтованим при визначенні кола учасників корпоративних відносин, інтереси яких слід ураховувати першочергово. Унаслідок традиційного підходу проблема корпоративних відносин і конфліктів прирівнюється до проблеми порушень прав акціонерів з боку менеджерів корпорації. Однак для того, щоб акціонерне товариство приносило дохід, його власникам недостатньо тільки вкласти кошти, навпаки – прибуток акціонерів є результатом складної взаємодії інтересів і зусиль багатьох інших осіб та угруповань (персоналу, керівництва, постачальників і споживачів, держави і суспільства в цілому). Без достатнього задоволення і захисту цих інтересів, їхнього зваженого погодження з потребами акціонерів неможливо розраховувати на отримання прибутку в довгостроковій перспективі.

Проте, віддаючи належне прогресивності стейкхолдерської теорії, слід зазначити її два недоліки.

По-перше, у рамках стейкхолдерського підходу утрудненим є визначення ключових учасників корпоративних конфліктів – осіб, інтереси та сфери впливу яких слід ураховувати першочергово при управлінні корпоративним утворенням.

По-друге, підхід на основі класичної стейкхолдерської теорії не дозволяє повною мірою, при ідентифікації ключових учасників корпоративних конфліктів, ураховати сферу діяльності корпоративного утворення (галузевий чинник).

На нашу думку, виділити ключових учасників корпоративних конфліктів з урахуванням специфіки існування галузі товариства можливо через застосування положень теорії прав власності, виникнення якої в неоінституційному підході пов'язане з ім'ям лауреата Нобелівської премії Роберта Коуза.

Основні положення досліджень Роберта Коуза зводяться до такого. Науковець обґрунтовував, що право власності – це частка прав із використання ресурсу, а не економічний ресурс. Права власності Коуз трактував як сукупність відносин між людьми з приводу володіння, розпорядження і використання рідкісних благ, які закріплені законами, традиціями, моральними і релігійними установками. Відповідно, права власності розглядались як певні повноваження, які надають доступ до певних благ одним людям і виключають із доступу до благ інших [3].

Ці положення згодом розвинули і такі дослідники, як Алчіан, Г. Демеєц, Д. Норт, А. Оноре.

Унаслідок ряду досліджень виникло кілька підходів до переліку прав власності. Так, перелік прав власності, сформульований Р. Коузом, складається з восьми елементів. Це такі права:

1) право володіння (виключення з доступу інших людей);
2) право використання (застосування корисних властивостей блага);
3) право розпорядження (ухвалення рішення хто і як буде користуватися благом);
4) право на одержання доходу;
5) право відчуження, зміни, знищення блага (суверена);
6) право на передання повноважень;
7) право на безпеку (захист від зовнішньої шкоди і вилучення);
8) право на відновлення порушених повноважень.

Згодом А. Оноре запропонував більш повний опис прав власності з 11 елементів.

Дослідники зазначали, що особа може мати увесь «пучок прав» – тоді вона є повним власником, а може мати лише частину прав – тоді вона разом з іншими буде учасником власності різноманітних форм. За другої ситуації різні суб'єкти можуть мати різні права власності на один і той же об'єкт власності.

Застосувавши положення теорії прав власності до корпоративних відносин, учасників корпоративних відносин можна трактувати як осіб, що володіють певними правами власності на ресурси корпоративного утворення.

Закономірно, що актуальним при цьому є визначення того, які права власності дозволяють здійснювати найбільший вплив на управління банком, інакше кажучи, які права власності є найбільш впливовими.

Найбільш компактне визначення щодо того, володіння якими «пучками прав» робить особу власником

фірми, запропонували С. Гроссман і Г. Харт, які зводили власність на фірму до двох ключових прав власності – права на залишковий дохід і права на прийняття остаточних рішень.

Дослідники зазначали, що за великої кількості підприємств різних секторів залишкові права власності можуть бути зосереджені в різних агентів. Пояснення, яке завоювало найбільше визнання (серед його прихильників – А. Алчіан, Б. Клейн, О. Вільямсон та ін.) полягає в тому, що власниками фірми стають власники найбільш специфічних (найбільш важливих) для неї активів. Оскільки цінність таких ресурсів у межах фірми вища, ніж поза нею, їхні власники більше від інших зацікавлені в успіху діяльності фірми і готові платити вищу ціну за володіння, пов'язаними з нею залишковими правами.

Таким чином, на основі теорії прав власності можна виділити дві категорії власників банку: осіб, за якими закріплені остаточні права власності на банк (правом на прибуток і правом на прийняття остаточних управлінських рішень) як суб'єкт господарювання, і осіб, що володіють залишковими правами власності на найбільш специфічний для банку актив.

У сучасних реаліях розвитку банківського сектору найбільш цінним для банку є система контрактів, яка дозволяє ефективно залучати і розміщувати банківські ресурси.

Відповідно, ключовими учасниками корпоративних відносин у банківському секторів виступатимуть: акціонери, менеджери, клієнти банків, персонал, регулятори.

На нашу думку, визначення ключових учасників корпоративних відносин на основі підходу з позицій теорії прав власності є найбільш обґрунтованим, оскільки, по-перше, дозволяє врахувати специфіку функціонування банківської сфери; по-друге, дає можливість виокремити осіб, які мають визначальний вплив на діяльність банку; по-третє, дозволяє корегувати коло учасників залежно від змін як внутрішнього, так і зовнішнього середовища будь-якого банку.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведене, зроблено такі висновки.

1. На сучасному етапі розвитку банківських систем у банках формується широке коло учасників корпоративних відносин, що охоплюють відносини на підставі співволодіння власністю і партнерські або договірні відносини.

2. Опираючись на теорію прав власності, обґрунтовано, що найбільший вплив на функціонування банку здійснюють особи, за якими закріплені остаточні права власності на банк (правом на прибуток і правом на прийняття остаточних управлінських рішень) як суб'єкта господарювання та особи, що володіють залишковими правами власності на найбільш специфічний для банку актив (система контрактів, яка забезпечує ефективне залучення і розміщення банківських ресурсів).

3. Визначено, що ключовими учасниками корпоративних конфліктів у банку є: акціонери, менеджери, клієнти банку, персонал, регулятори.

Список використаної літератури

1. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. – N. Y.: Macmillan, 1932.
2. Тамбовцев В. Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности [Электронный ресурс] // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Т. 6. – № 3. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/strategy/orgstr/stakeholder_theory.shtml.
3. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок, право. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
4. Экономическая теория прав собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edu.dvgups.ru/METDOC/EKMEN/ETEOR/EKONOMIKA/METOD/OSTROVSKAYA/GLAVA%201.5.htm.