

УДК: 330.111.62(477)

## СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Пронько Л.М., к.е.н.

Вінницький національний аграрний університет

*Доказано развитие частной и государственной форм собственности в Украине. Определено возникновение в процессе приватизации и производственной деятельности таких форм собственности, как частная; частно-арендованная; частно-коллективная. Проанализировано их влияние на отношения собственности, возникшие в процессе хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** *собственность, формы собственности, арендованная собственность, аренда земли, коллективная и государственная собственность.*

*The formation and development of private and state forms of property in Ukraine are proved. The formation in the process of privatization and management of such forms of property as private, lease-private, private-collective is defined. Their influence on the formation of property relations in the process of management is analyzed.*

**Key words:** *property, property forms, lease property, land leasing, collective and state property.*

Будь-які виробничі процеси базуються на відносинах, що виражаються через стосунки, зв'язки, взаємини та контракти. Виробничі відносини складаються в процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання. Зміст виробничих відносин закладений насамперед у способах розподілу факторів виробництва (власність на засоби виробництва), а форма відносин – в механізмах руху виробленого продукту у сферу споживання. Основу виробничих відносин становить суспільний поділ праці, норми поведінки і правила. З розвитком суспільства виробничі відносини ускладнюються і потребують розробки певних механізмів взаємодії між людьми, які виникають до процесу обміну, в самому процесі і після його завершення.

Дослідженню цієї проблеми були присвячені праці багатьох провідних вчених нашої країни. Зокрема вагомий вклад зробили праці П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина, М.Й. Маліка, В.А. Пуліма, С.В. Мочерного, І.В. Лазні, В.О. Рибалкіна, І.Й. Малого, В.С. Савчука та ін.

**Метою статті** є дослідження порядку становлення та розвитку відносин власності в сільськогосподарських підприємствах України.

В Україні розрізняють дві форми власності: приватну (індивідуальну і колективну) та державну. З розвитком ринкових відносин приватна власність, як правило, домінує над державною і створює умови для економічного зростання. На відміну від державної (суспільної власності), перевага приватної власності полягає в тому, що вона значною мірою замикає наслідок діяльності людини на ній самій. До того ж, в основі ринкової діяльності знаходиться обмін, а коли блага є суспільною власністю то обмін ускладнюється. Тому економіка вільного ринку завжди була побудована на превалюванні приватної власності.

Приватна та державна форми власності юридично відрізняються одна від одної, але мають тісний внутрішній зв'язок. Приватний власник має повне право над об'єктом (володіння, використання та розпорядження). Якщо держава забирає у власника частину його продукту у вигляді податків, то це свідчить, що приватний власник не має абсолютного права на свій продукт, частину його присвоєно державою, яка і є реальним власником цієї частки. Приватний власник і держава спільно приймають участь щодо присвоєння продукту, створеного приватним власником, їх присвоєння по суті і є сумісно-розділеним, що створює сумісно-розділену форму власності.

Власність – це необхідний наслідок природи людини. Право власності базується на природних потребах, на засобах, якими вона наділена для задоволення цих потреб, і на праві на те, що вона отримує за допомогою цих засобів. Людина, в прямому розумінні, народжується власником, оскільки народжується з потребами, задоволення яких здійснюється шляхом застосування її здібностей. Якщо ж здібності є продовженням людини, то власність можна визначити як продовження здібностей людини. Але будь-яка з відомих людству систем приватної власності починається з майнової нерівності, а з часом і зростаючої розбіжності в нерівності. Різні форми власності, що співіснують в сучасному суспільстві, спонукають людей працювати по-різному. Тому важливим стає вивчення структури власності, що встановлюється в країні відповідно до її законів і звичаїв [12, с. 360–362].

Слід зауважити, що більшість проблем і негативних наслідків реформування в Україні пов'язано з недорозвиненістю інституційного сектору і нерівністю всіх перед законом [5, с. 111–112].

Відсутність належно сформованої законодавчої бази в Україні стримує розвиток підприємницької діяльності, особливо середнього та малого бізнесу, гальмує розвиток ринкових відносин та приватної власності. Зосередження національного багатства в руках небагатьох осіб порушило баланс між рівнями розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, єдністю економіки і політики та стало гальмом економічного розвитку суспільства.

В процесі приватизації, виробничої та господарської діяльності виникли такі форми власності: приватна; орендно-приватна; приватно-колективна.

За приватної форми власності засоби виробництва, як правило, знаходяться у приватній власності підприємця, іноді можуть частково або повністю ним орендуватися, але створений при цьому продукт і отриманий від його реалізації дохід є його власністю. Прибутковість таких підприємств залежить від рівня спеціалізації, структури виробництва, раціонального ресурсозабезпечення і маркетингової діяльності [6]. Переваги такого виду діяльності полягають у гнучкості, мобільності, можливості швидкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вузької спеціалізації, високої продуктивності праці, низьких витрат виробництва. Посідання власності та праці забезпечує потужний мотиваційний ефект та є фактором високої економічної ефективності виробництва. Не менш важливе й те, що приватне підприємство дає змогу забезпечити сумлінне ставлення до праці, усуває відчуженість від засобів виробництва і результатів праці. Але на сьогодні це не найоптимальніша форма господарювання в аграрному виробництві. Невеликі приватні та фермерські господарства менш ефективні порівняно з великомасштабним виробництвом, мають обмежені можливості для зміни напрямку діяльності, диверсифікації та впровадження нововведень. Розширити їх потужність та конкурентоздатність можна за рахунок кооперування.

Крім приватної, останнім часом в сільському господарстві все більшого значення набуває орендно-приватна та приватно-колективна форми власності, що вимагає застосування нових управлінських структур, підходів до управлінської діяльності та прийняття управлінських рішень, залучення до управління виробництвом співвласників таких підприємств. Так, більшість господарств нині перетворилася на товариства з обмеженою відповідальністю. У багатьох випадках така організаційно-правова форма господарювання базується на засновництві, при якому засновницький капітал становить незначний внесок або майновий пай засновника. При цьому засновник бере в оренду майнові і земельні паї селян, стає керівником господарства, а згодом і всього виробничого комплексу, не піклується про його оновлення, а тому він "втрачає вартість". Трудовий колектив перетворюється в найманий персонал, відлучається від управління підприємством, а отже і привласнення результатів виробництва, одержує лише мізерну заробітну та орендну плату.

Оренду землі, як зазначає В.А. Пулім, можна розглядати як об'єкт, до якого, вклавши додатково капітал у вигляді добрив, засобів поліпшення ґрунтів, можна отримувати додаткові прибутки не тільки за рахунок використання землі, а й додатково вкладеного в землю капіталу [9]. Отже, при передачі землі в оренду орендодавці надають можливість орендарю не лише користуватися земельними масивами, а й використовувати їх як об'єкт вкладення капіталу, який приносить орендарю додатковий прибуток за мізерну орендну плату.

Для визначення загального розміру орендних платежів за земельну ділянку використовують два способи. Перший, згідно з Указом Президента України "Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)", – не менше 2 % визначеної відповідно до чинного законодавства вартості такої орендованої земельної ділянки, земельної частки (паю). Наприклад, якщо вартість 1 га ріллі з урахуванням індексації станом на 01.01.2006 р. по Вінницькій області становить 10717 грн, то річна орендна плата на 1 га повинна дорівнювати не менше 215 грн. Якщо таку суму готівки внести на депозитний вклад банку під 18 % річних, то власник 1 га сільськогосподарських угідь мав би річний дохід близько 2000 грн. Очевидно, що користувачі земельними ділянками мають сплачувати значно більшу орендну плату, оскільки земля все більше стає таким же ліквідно-орендним товаром, як і грошові кошти. Другий спосіб полягає у виплаті відсотків від валової продукції із земельної ділянки в розмірі земельної частки, але не менше 2 % від її вартості.

Доки не встановилися взаємовигідні орендні відносини між орендодавцями (селянами) та орендарями (власниками), доцільно в угодах щодо використання землі чітко визначати витрати орендарів та власників по підтриманню родючості землі і не допускати її виснаження [9].

Гостро постає проблема щодо власників земельних паїв. За останні роки землі сільськогосподарського призначення перейшли в спадок від пенсіонерів іншим власникам, які переважно є жителями міст. У той же час на підприємствах, що використовують ці земельні паї, змінилися працівники, більшість яких не мають своєї земельної частки. Отже, вони діляться результатами своєї праці із спадкоємцями власників паїв.

Міські власники земельних паїв, звичайно, не мають бажання працювати на цій землі і готові в будь-який момент її продати – тим же самим міським багатіям. Таким чином, земля від "міських власників паїв" перейде до "реальних землевласників з несільськими адресами" [7]. Подальша діяльність землевласників направлена на скуповування майнових паїв (пенсіонери продають свої майнові паї за, начебто, велику суму) і підпорядкування підприємства у свою власність.

Не бажаючи обтяжувати себе веденням сучасного тваринництва, яке вимагає значних капіталовкладень, надійного кормозабезпечення з великих площ посівів і кормових угідь та залежності від чисельних трудових колективів, власник обирає малотрудомісткий напрям виробничої діяльності, як правило, вирощування зернових та олійних культур, або зерно-буряківничу спеціалізацію, що в кінцевому результаті призводить до масового безробіття на селі. Позбавляючи сільських жителів соціальної підтримки, власники аграрних підприємств вичерпують ресурси з села, використовують виробничу і соціальну інфраструктуру, не дбають про її відновлення, поліпшення та примноження.

Світовий досвід показує, що колективна власність є вищою формою розвитку приватної власності, яка утворилась на основі об'єднання засобів виробництва (майнових і земельних паїв), кооперації праці в межах даного колективу. Вона виражає відносини привласнення продукту безпосереднім виробником (колективом) відповідно до кількості та якості затраченої праці, поєднує в одній особі (колективі) і виробника, і власника, забезпечує йому пряму залежність рівня споживання і накопичення від рівня виробництва. Кожний член колективу є співвласником цих засобів виробництва, що дозволяє реалізувати право на їх використання (право на працю) та участі у вирішенні господарських питань. При такому об'єднанні розширюються можливості диверсифікації виробництва, децентралізації управління та розвитку самоврядування. Для визначення розміру дивідендів та внеску кожного працівника в результати діяльності підприємства, відповідно й розподілу частки прибутку, що йде на споживання, запроваджується управлінський облік та контролінг. Прибуток має розподілятися з урахуванням ефективності використання таких ресурсів виробництва, як земля, праця і капітал. Оплата праці в обох випадках має проводитися за кількістю та якістю праці, тобто залежно від її ефективності [1]. При цьому структура управління ускладнюється, в менеджменті використовуються адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи, які взаємопов'язані між собою, розподіл і делегування повноважень здійснюється на основі визначених функцій, управлінські рішення приймаються колегіально, на основі отриманої або зібраної інформації. Колективно-приватна форма власності притаманна холдинговим компаніям з різними напрямками діяльності, які за нормами вітчизняного законодавства мають всі ознаки корпорації [10]. Така форма господарської діяльності передбачає відокремлення майна та відповідальності корпорації від майна і відповідальності її власників. Ефективність функціонування корпорації передбачає безконфліктне узгодження інтересів учасників корпоративних відносин, управління щодо розподілу прибутку і витрат, визначення цілей та стратегій діяльності, централізації й децентралізації виробництва, його стабільності та зростання [10].

В Європі збільшення кількості корпорацій пов'язане, в першу чергу, з приватизаційними процесами. Так, в Англії, за останні 15 років було приватизовано великі державні підприємства і цілі галузі: металургія, телекомунікації, залізничний та автобусний транспорт, вугільна промисловість, машинобудівні заводи та ін. Як правило, приватизація проводилася шляхом відкритого продажу акцій відповідних підприємств. Для населення і для працівників підприємства, що приватизується, створювалися пільгові умови для купівлі акцій.

Таким чином, державні підприємства в країнах Європи перейшли у власність акціонерів, внаслідок чого створилась на базі інституту власності нова група акціонерів – фізичних осіб, що має назву акціонерних фондів найманого персоналу (*ESOP's – Employees Stock Ownership Plans*). Працівники і службовці великих акціонерних товариств, купуючи акції своїх підприємств, створюють спільний фонд і представляють власні інтереси на зборах акціонерів та керівництва корпорації. Проте особливістю таких фондів є неможливість його учасників, які мають акції, забрати останні при звільненні з підприємства або у разі виходу на пенсію, а можуть лише продати їх фонду за ринковими цінами. Тим самим фонди зберігають і накопичують акціонерну власність.

У Німеччині, наприклад, корпоративні норми сформували певну специфічність трудових відносин та винагороду, організацію порядку прийняття рішень, кар'єрне просування менеджерів та спеціалістів. Працівники, як правило, повністю не використовують свої повноваження та "право на зайнятість" при укладанні контрактів на "довічну" зайнятість. Керівники підприємств представляють на ринку праці пропозицію аби підтримати значимість інституту менеджменту. Довічна зайнятість стала притаманною для менеджерів та висококваліфікованих працівників, на ринках праці таких країн, як Японія, Південна Корея та ін. Працівники набули позитивного права власності на своє робоче місце, що зменшує виплати компенсацій у випадку їх звільнення чи банкрутства підприємства. Тобто, влас-

ність працівника на робоче місце стримує мобільність робочої сили, але ускладнює рух капіталів та зміну технологій. Отже, на трудові відносини впливають так звані формальні та неформальні (пожиттєва зайнятість) закони, що спричинили застосування різних методів стимулювання праці [11].

Важливим чинником стимулювання праці є усунення відносин "найманий працівник–роботодавець" через поєднання суб'єкта праці й суб'єкта управління, тобто – перехід від відносин найманої праці до відносин самоуправління, де кожний працівник матиме можливість бути творчою особою. Якщо суб'єкт праці є одночасно і суб'єктом управління працею, то мотивація його діяльності буде найвищою. Практично на підприємствах можливе запровадження механізму самоуправління в трудових колективах, члени яких отримують за свою працю не мізерну заробітну плату, а частку від доходу підприємства, пропорційно вкладеній у спільну справу індивідуальної праці за принципом персоналізації доходу [3].

Зразком самокерованого суспільства можна вважати так званий експеримент Мондрагона, який аналізує В. Кизима. Кооперація взагалі є класичним зразком поєднання особистих інтересів з громадськими. При кооперативній власності на засоби виробництва безпосереднім виробником є колективний власник, а формою реалізації виступає привласнення новоствореного продукту, частина якого знову слугує як засіб виробництва, а інша частина споживається членами колективу.

На відміну від кооперативів традиційного (акціонерного) типу, де акції, у яких виражається власність кооперативу, можна продавати і передавати, тобто робоча власність може відчужуватися від інвесторської власності (що може призвести до саморуйнування кооперативу), в кооперативах Мондрагона використовується інша модель. Нові члени кооперативу отримують акції не за гроші, а "на основі праці". Тобто, вступним внеском до кооперативу слугує аванс праці в розмірі річної зарплати. При цьому для кожного члена кооперативу відкривається індивідуальний рахунок, на якому фіксується його частка в капіталі кооперативу. На індивідуальний рахунок надходить 6 % річних, що являють собою позику кооперативу. Прибуток щороку вписується в кредит індивідуального рахунку, а витрати – у дебет. Для кооперативу прибуток, що накопичується, є внутрішнім банком, з якого при необхідності вилучаються засоби для колективного інвестування. Індивідуальний рахунок зростає не пропорційно кількості акцій члена кооперативу, а відповідно до його внеску в прибуток, що залежить від рівня кваліфікації і "окладу" члена кооперативу.

На відміну від традиційного підприємства, де прибуток є доходом, що одержується після відрахування усіх витрат виробництва, включаючи і "витрати" на працю, у Мондрагоні прибуток являє собою дохід після відрахування всіх нетрудових витрат, бо тут праця є не "витратою", а капіталом, що авансується членами кооперативу. Завдяки такому економічному механізму кооперативи в Мондрагоні функціонують стабільно і легко протистоять економічним спадам у виробництві. Це демократичний суспільний інститут [4, с. 63–67], в якому, очевидно, знаходить своє відображення синергетичний ефект.

За оцінками західних і вітчизняних фахівців, зокрема Е. Боумана, Р. Стоуна, А. Колганова, продуктивність і рентабельність кооперативів Мондрагонської групи вищі, ніж на капіталістичних підприємствах, незалежно від того, чи йдеться про 500 найбільших компаній або про малі і середні підприємства, де до того ж все частіше лунають голоси на користь більш рівномірного розподілу приватної власності. А це вирішальний аргумент на користь перспективності кооперативного руху взагалі.

Спільний економічний простір такого типу кооперативів значно скорочує дію принципу приватновласницького індивідуалізму, а людина тут включається в загальний простір на правах невідчужуваного члена, тому що додатковий продукт кооперативу індивідуально ніким не присвоюється. Проявляється злиття функції керування і виробництва, що характеризує наріжний принцип синергії – самодетермінацію [2, с. 67–68].

Таким чином, одним із важливих напрямів економічного зростання в Україні є демократизація, підтримка і розвиток різних форм виробничої самостійності та самоуправління трудових колективів, побудова управлінських відносин на ініціативі працівників.

Проте в більшості випадків вироблена практикою діяльність включає найм менеджерів власниками великих підприємств, які ухвалюють рішення щодо діяльності компанії, розпоряджаються та управляють активами, але при цьому досить часто не несуть відповідальності за матеріальні наслідки власних рішень. Разом із тим, вони включені до сфери відносин з прав власності, які за нормами загального права об'єднують ряд правочинностей (право володіння, право користування, право розпорядження або управління, право привласнення або право на дохід, право на залишкову вартість і т.д.) [8]. При цьому, без відповідного законодавчого забезпечення діяльності господарських товариств будь-який менеджер в першу чергу, дбатиме про себе, а не про добробут власника/власників. Звичайно добробут менеджера залежить від життєдіяльності компанії чи товариства. Але існують агентські витрати,

пов'язані з діяльністю управлінця, які можуть включати розкішний кабінет, автомобіль, що здатне спричинити конфлікти між власниками та менеджерами. Виникнення таких конфліктів є наслідком поділу прав власності та прав контролю.

Співвідношення приватної власності та управління власністю довів автор відомої американської програми "План робочої акціонерної власності", скорочено *ESOP*, банкір і ідеолог "робочого капіталізму" Келсо. Створивши цю програму з метою підвищення продуктивності праці на капіталістичних підприємствах, він виходив з того, що труднощі сучасного капіталістичного суспільства пов'язані "з надмірною концентрацією приватної власності" і пропонував рівномірний її розподіл. На практиці це переросло в пропозицію, щоб акції компанії купувалися їх працівниками за допомогою самих компаній. Робітник міг (і може сьогодні, оскільки програма *ESOP* продовжує існувати) стати співвласником корпорації, не витративши при цьому жодного власного долара. Він навіть може одержати значну суму компенсації при звільненні у вигляді додаткового пенсійного фонду. Цим і стимулюється його виробнича діяльність на підприємстві. Нині 10 млн (10 %) найнятих робітників США залучилися до співволодіння акціонерним капіталом саме через програму *ESOP*. Але характерне й те, що робітники при цьому не набувають інших прав звичних акціонерів. Вони не можуть продавати і розпоряджатися своїми акціями і, головне, не набувають разом з акціями права голосу при розв'язанні важливих проблем підприємства (окрім питання про його розпуск). Відсутність цього права має місце навіть тоді, коли контрольний пакет акцій опиняється в руках робітників (хоча рідко, але таке трапляється). Тобто, надання акцій працівникам зовсім не тотожне надання їм права на управління підприємством. Тим самим право на власність і право на управління розділені між собою як сфери професійної діяльності і права. Власник готовий поділитися з робітниками приватною власністю, але в той же час не бажає ділитися управлінням підприємства. Саме це виявляється для нього важливішим, ніж володіння самим об'єктом управління [4].

**Висновки.** Отже, володіння власністю і контроль над її використанням – суто різні речі, що й було першочергово покладено в основу приватизації в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. Виявляється прагматизм, соціальна справедливість і гуманізм тісно пов'язані не тільки з діловою, а й залежні від моральної етики менеджерів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Архангельський Ю. Про вибір форм власності в контексті економічної ефективності приватизації в Україні / Ю. Архангельський, А. Алексєєв, О. Радзівєвський // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 65–72.
2. Грабар І.Г. Синергетика економічних систем: навч. посіб / [І.Г. Грабар, Є.І. Хомаківський, О.В. Вознюк та ін.]. – Житомир: [б. в], 2003. – 244 с.
3. Карлін М.І. Теоретичні аспекти стимулювання праці в умовах фінансової нестабільності / М.І. Карлін // Фінанси України. – 2000. – № 2. – С. 3–9.
4. Кизима В. Наемный труд и самоуправление / В. Кизима // Вибір. – 1996. – № 1–2. – С. 58–71.
5. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України. / І.В. Крючкова – К.: Наук. думка, 2004. – 317 с.
6. Кулинич В.М. Особливості діяльності фермерських господарств як підприємницької форми господарювання / В.М. Кулинич // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 45–47.
7. Малієнко А.М. Аграрна реформа в Україні: сучасні процеси, історичні передумови, можливі наслідки / А.М. Малієнко // АгроІнКом. – 2006. – № 11–12. – С. 18–25.
8. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 132–148.
9. Пулім В.А. Реальний власник та його становлення в аграрній сфері / В.А. Пулім // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 48–51.
10. Розвиток корпоративного управління в Україні // Цінні папери України. – 2001. – № 28. – 26 лип.
11. Шовкун І.А. Інституційне підґрунтя інноваційного розвитку / І.А. Шовкун // Економічна теорія. – 2005. – № 3. – С. 60–75.
12. Douglas C. North, Economics Performance through Time / C. Douglas // American Economic Review 84 – 1994. – June. – С. 359–366.