

УДК 338.23+338.242

А. В. Сірко, к. е. н., доц.

КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР: СТРУКТУРА, МІСЦЕ ТА РОЛЬ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Корпорація історично виникла в результаті тривалої еволюції ринково-конкурентних відносин як економічний інститут централізації капіталу для фінансування великих підприємницьких проєктів, що забезпечило їй широку перспективу. Проте у вітчизняній економіці ця економічна форма використана реформаторами головним чином як засіб ринкової трансформації постсоціалістичної економіки (сертифікатної приватизації великих підприємств), внаслідок чого вона, позбавлена на певний час стимулів і механізмів функціонування, стала по суті інструментом кримінально-олігархічного привласнення активів держави та перманентного перерозподілу прав власності. Звідси — занепад багатьох приватизованих підприємств, інвестиційна скрута та зростаюче соціальне невдоволення масовою приватизацією. На цьому фоні науковий і практичний інтерес представляє вивчення досвіду корпоративного господарювання, уточнення його реального потенціалу у ринковому середовищі.

Проблема корпоративної власності і господарювання в ринковій системі ще донедавна, до початку ринкових реформ, тлумачилася з ідеологічно упереджених позицій. Наразі робляться спроби поглянути на неї об'єктивно (див., наприклад, [1; 10]). Однак проблема чіткого уявлення змісту поняття «корпорація», структури корпоративного сектора, його реального місця та ролі в економіці залишається недостатньо розробленою. Означена проблема визначає цілі нашої статті.

Базове поняття «корпорація» появилось ще з часів древньоримської цивілізації й дотепер позначає існування ряду різних об'єднань підприємницького, професійного та іншого типів, що виникли й інституціоналізувалися у ході суспільно-економічної еволюції. В економічній та правовій літературі бракує чіткої визначеності з цим терміном. У теперішній плюралістичній за формами власності й господарювання економіці до корпоративного сектору чи бізнесу зазвичай відносять майже усі господарські організації, котрі базуються на членстві [1, с. 21—22; 2, с. 59]. Проте зустрічаються й інші, більш звужені, підходи. Очевидно, для цілей різних досліджень кожна позиція має раціональну основу й право на існування.

Між тим сучасне використання зазначеного терміну має істотні відмінності в основних правових системах розвинених країн. В англосаксонській системі права (поширеній у США, Великій

Британії, Канаді, Австралії, ПАР, Ізраїлі) корпорація (corporation) ототожнюється з акціонерними товариствами. Це означає, що корпоративна форма підприємства жорстко виокремлюється серед товариств, які формуються шляхом об'єднання осіб, а не капіталів (наприклад, повних і командитних товариств, виробничих кооперативів). У цьому є глибокий економічний смисл, адже об'єднання капіталів необхідно допускає обмежену відповідальність власників та гранично можливий розподіл їхніх прав власності, зокрема, делегування функцій управління капіталом найманим менеджером. Ці дві взаємопов'язані риси найадекватніше відображають сутність та економічну природу корпорацій у формі акціонерних товариств. Отож, за англосаксонською системою права корпорація репрезентує один із трьох секторів економіки, поряд із одноосібними володіннями та товариствами. Таке розуміння даної категорії є найпоширенішим серед фахівців; дотримуємось його і ми.

У системі континентального (громадянського) права (поширеній у більшості західноєвропейських країн та Японії) поняття «корпорація» має ширший зміст. Тут прийнято до корпоративного сектору відносити як акціонерні товариства, так і товариства з обмеженою відповідальністю. Так, наприклад, у ФРН товариства з акціонерним капіталом та товариства з обмеженою відповідальністю вважаються акціонерними компаніями (Aktiengesellschaft, AG). Те ж саме має місце у Франції, де корпорації традиційно називають анонімними товариствами (Societe anonyme) [3, с. 15]. Як бачимо, така правова система віддає певний пріоритет все ж таки принципу обмеженої майнової відповідальності учасників товариства, хоча й такий підхід має свій економічний сенс: частина неакціонованих товариств з обмеженою відповідальністю, яку реально неможливо виокремити, також функціонує із системою управління, відособленою від власності.

Визначення корпорації як суб'єкта підприємницької діяльності, що зустрічаються в економічній та правовій літературі, майже схожі за своїм змістом. Приведемо деякі із них.

П. Самуельсон і В. Нордхауз визначають корпорацію як «юридичну особу, яка може самостійно продавати і купувати, позичати гроші, виготовляти товари й послуги та вступати у контрактні відносини; має право обмеженої відповідальності, у відповідності з яким інвестиції кожного із власників корпорації обмежені жорстко певним розміром» [4, с. 144]. За визначенням К. Макконнелла і С. Брю, корпорація – «юридичний суб'єкт, який отримав чартер властей штату чи федерального уряду та відособлений від індивідів, власністю яких він є» [5, с. 389]. Д. Маршалл і В. Бансал додають до організаційно-правового визначення корпорації те, що вона повністю відокремлена від своїх власників, діє самостійно, а її власники можуть вільно передавати свою участь у капіталі іншим особам без будь-якого безпосереднього впливу на саму корпорацію [6, с. 497]. І, нарешті, І. Ансофф визначає її так: «Корпорація – це широко поширена в країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, яка передбачає пайову власність, юридичний статус та зосередження функцій управління у руках верхнього ешелону професійних управлінців, які працюють за наймом» [7].

В українській правовій базі поняття корпорації істотно відрізняється від загальноприйнятого у світовій практиці. Відповідно до чинного законодавства, зокрема, Закону України «Про підприємства в Україні» (1991 р.), корпорації трактуються як «договірні об'єднання, створювані на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників». Закон України «Про господарські товариства» (1991 р.) містить перелік господарських товариств, до яких, зокрема, віднесені й акціонерні товариства, проте корпорація там не згадується. Закон України «Про банки і банківську діяльність», прийнятий у новій редакції та введений в дію з початку 2001 р., регламентує створення банківських корпорацій як одного з типів банківських об'єднань, створюваного у вигляді юридичної особи (банку) на акціонерній основі. Нарешті, Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», котрий набрав чинності у тому ж таки році, уже прямо трактує інвестиційний фонд як корпоративну структуру акціонерного типу.

Таким чином, правове поле України є невизначеним щодо корпорації та ідентифікації цього поняття з акціонерним товариством. Законодавство, введене в дію на початку встановлення дер-

жавної незалежності, закріплювало за корпорацією лише статус одного з договірних об'єднань і відмовляло їй у набутті природного правового статусу – юридичної особи. Водночас ним закріплювались основні риси акціонерних товариств, ідентичні загальноприйнятому у діловому світі визначенню підприємницьких корпорацій. І хоча наразі законодавець, ухвалюючи нові нормативні акти, здається, вже виправляє цю похибку, все ж базові закони зберігають щодо акціонерних корпорацій термінологічну суперечливість і неадекватність сучасним економічним уявленням та реаліям. Схожа ситуація спостерігається в Росії та деяких інших країнах з перехідною економікою.

Сучасна практика ринкового господарювання свідчить про те, що, по-перше, існує широка різноманітність форм компаній, кожна із яких характеризується специфікою відносин між її учасниками. По-друге, розмаїття колективних форм підприємництва змінюється у зв'язку з появою нових видів економічної діяльності, передусім, у фінансовій сфері та різного роду інтегрованих структур, створених у приватному і державному секторах. По-третє, відбувається природна трансформація корпоративного інституту, еволюційний перехід до більш зрілих і ефективних форм відносин. Дослідники відзначають, що командитні товариства практично зникають з економічної арени. Повні товариства, яких залишилось уже обмаль, існують лише в особливих випадках. Створення нових компаній відбувається головним чином у формі акціонерних товариств (великий бізнес) та товариств з обмеженою відповідальністю (середні та дрібні підприємства) [8, с. 541—542]. Видові особливості корпорацій по-різному проявляються в країнах розвинутого ринку.

У США корпорації поділяються на два типи: закриті та відкриті. Акції перших розподіляються лише серед засновників товариства чи наперед визначених осіб і не поступають на відкритий ринок. Акції других вільно реалізуються на ринку й обертаються доти, доки існують корпорації-емітенти цих акцій. Більшість у корпоративному секторі цієї країни представлена закритими корпораціями. Це пояснюється тим, що акціонування тут практикують, крім великих, чимало середніх та дрібних підприємств, які, з одного боку використовують переваги цієї форми відносин, а з іншого, користуються узаконеною для невеликих корпорацій можливістю сплачувати податок лише з дивідендів, зараховуваних до оподаткованого доходу акціонерів. Статус невеликої корпорації надається за умов, якщо акціонерів не більше 35, вони — приватні особи й виключно резиденти цієї країни. У них емітується тільки один вид акцій [9, с. 79—80].

У Великій Британії, де акціонерні товариства прийнято називати компаніями, існують приватні та публічні компанії. Приватні компанії аналогічні закритим акціонерним товариствам, мають у своєму складі від двох до 50 акціонерів. Публічна компанія є аналогом відкритої корпорації. Чисельність її акціонерів не повинна бути меншою семи осіб, а статутний капітал мати не менше 50 тис. ф. ст.

У ФРН акціонерні товариства функціонують, як правило, у вигляді публічних корпорацій і охоплюють переважно великі підприємства, що потребують залучення великого акціонерного капіталу. Більшість решти юридичних осіб мають організаційно-правову форму товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки процедура їх заснування та державне регулювання діяльності спрощеніші, аніж для акціонерних товариств. Створення останніх, згідно з законодавством, передбачає наявність щонайменше п'яти акціонерів та мінімальний статутний фонд 100 тис. марок (для товариств з обмеженою відповідальністю – 50 тис. марок).

У Франції поширені в основному дві форми корпоративних підприємств – анонімні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю. Перші є по суті відкритою корпорацією й практикуються для створення і функціонування великих підприємств (мінімум сім акціонерів та 250 тис. франків статутного фонду). У формі других діють середні та дрібні підприємства (мінімальний статутний фонд для них — 50 тис. франків). Із приблизно 10 тис. компаній, щорічно створюваних у Франції, 6 тис. є товариствами з обмеженою відповідальністю, 3 тис. — акціонерними компаніями, а решта (1 тис.) — в основному повними товариствами.

Українське законодавство передбачає для акціонерного товариства наявність мінімального статутного фонду у розмірі 1250 мінімальних заробітних плат. У ході приватизаційного процесу сформовано 35 тис. акціонерних підприємств, дві третини з яких є товариствами закритого типу.

Майже кожен третій співвітчизник став формальним акціонером (це більше за будь-яку розвинену країну). При цьому, безпосередньо корпоративне законодавство до сих пір відсутнє, а його прийняття блокується заінтересованими політичними силами. Така ситуація сприяє знеціненню акцій та їх концентрації у руках «директорату» й афільованих осіб. Тому цей інститут економічно не працює.

Жодна форма власності у підприємстві не може конкурувати з корпорацією у її успіхах щодо централізації грошових засобів, виробничих ресурсів та людських здібностей, концентрації матеріальних активів та обсягів виробництва. Корпоративна форма підприємства є основою в організації великого виробництва й відіграє економічно домінуючу роль у сучасному ринковому господарстві. Вона вже довела свою універсальну здатність застосовуватися практично у будь-якій сфері ділової активності, адже її учасником може бути будь-хто — чи то індивідуум, чи суспільний інститут (приватна компанія, фінансово-кредитна установа, благодійний фонд, держава тощо) — якщо є заощадження або доступні інші джерела коштів та готовність їх вкласти у цю форму підприємства. За загальним визнанням, XX ст. вписане у світову економічну історію як століття корпорацій, їхнього безроздільного панування у світі бізнесу. Це красномовно засвідчують статистичні дані.

Таблиця 1

Структура та динаміка форм підприємства в економіці США (за формами власності) [10, с. 535].

Форма власності	Кількість підприємств						Діловий оборот					
	1980 р.		1990 р.		1997 р.		1980 р.		1990 р.		1997 р.	
	тис.	%	тис.	%	тис.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
Корпорації	2711	20	3717	19	4710	20	6172	90	10914	90	15890	88
Партнерства	1380	10	1554	8	1759	7	286	4	541	4	1297	7
Одноосібні володіння	9730	70	14783	73	17176	73	411	6	731	6	870	5
Разом	13821	100	20054	100	23645	100	6869	100	12186	100	18057	100

Як видно із табл. 1, у США за останніх два десятиліття найчисельнішою та динамічнішою формою підприємства залишаються індивідуальні підприємства. Проте, хоча частка корпорацій у загальній чисельності форм ділової активності стабільно утримується на рівні близько 20 %, їх економічна вага є просто непорівнянною ні з ким. Діловий оборот корпорацій сягає майже 90 % від загального обороту всіх фірм. Причому, фактичне домінування корпорацій в економіці США триває з початку 40-х рр. Така ж структура економіки в основному склалася й в інших індустріально розвинених країнах. Це означає, що корпоративний капітал і власність тепер визначають не лише структуру національних ринкових господарств, а й механізм та параметри їх розвитку.

Дж. Гелбрейт, відомий науковому співтовариству фундаментальними дослідженнями місця й ролі корпоративного сектору у функціонування сучасної економіки й суспільства в цілому, на початку другої половини XX ст. писав, що сформовані «дві частини економіки — світ корпорацій, які швидко розвиваються у технічному відношенні, володіють величезними капіталами і складною організаційною структурою, з однієї сторони, та сфера діяльності тисяч дрібних традиційних власників, з іншої, — значно відрізняються одна від одної. Це не кількісна відмінність, вона пронизує кожен аспект економічної організації та діяльності, включаючи самі мотиви цієї діяльності... Було б доцільно якось назвати ту частину економіки, яка характеризується наявністю великих корпорацій. Така назва напрошується: я буду називати її «індустріальною системою» [11, с. 45].

Тим самим Дж. Гелбрейт підкреслив, що і в корпоративному секторі економіки існує свій «табель про ранги», що тут ключову економічну роль відіграють великі корпорації, які, як мовиться, у всіх на слуху. Причому статистика засвідчує чітку тенденцію розширення так званого «клубу мільярдерів». Так, якщо у 1980 р. в обробній промисловості США діяло 244 корпорації з активами понад один млрд. дол., то у 1999 р. таких виявилось вже 601 [10, с. 558]. Економічний потенціал сучасних великих корпорацій, а точніше кажучи, суперкорпорацій, вражає читача, якщо звернути-

ся до даних щодо діяльності кількох сотень найбільших серед них. Так, у 2000 р. діловий оборот лише 500 найбільших корпорацій США досяг 7,2 трлн. дол., а зайнятість на їхніх підприємствах становила 24 млн. чол. Для пор.: ВВП США у тому ж році становив близько 10 трлн. дол. і загальна зайнятість — 135,5 млн. чол. Як бачимо, частка «клубу 500» у створенні національного ВВП перевищує 70 %. Простий розрахунок також показує, що продуктивність середнього працівника за валовою продукцією цих 500 корпорацій більш ніж учетверо перевищує аналогічний показник для середнього працюючого американця по країні в цілому (розраховано за [12, с. 227; 13, с. 274, 317]). Окремі показники діяльності провідних акціонерних компаній наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Окремі показники діяльності провідних корпорацій США у 2000 р. [12]

Корпорації	Діловий оборот (млрд. дол.)	Ринкова капіталізація (млрд. дол.)	Найманий персонал (тис. чол.)	Діловий оборот на одного зайнятого (тис. дол.)
Екссон Мобіл	210,4	288,4	100,0	2104
Дженерал моторз	184,6	50,5	386,0	478
Форд моторз	180,6	54,2	346,0	522
Дженерал електрик	129,9	407,0	341,0	381
ІБМ	88,4	167,6	316,3	278
АТТ	66,0	169,6	165,6	397
Боїнг	51,3	53,3	198,0	259
Проктер енд Гембл	40,0	84,7	110,0	364

У 2000 р. сім провідних корпорацій із «клубу 500» мали річні обороти понад 100 млрд. дол., а 16 – понад 50 млрд. дол. Отже, для прикладу, такі корпорації, як «Екссон Мобіл», «Дженерал моторз», «Форд моторз», за випуском валової продукції, розрахованим з урахуванням паритету купівельної спроможності національних валют, стали в рівень з такими розвиненими європейськими країнами, як Австрія, Греція, Данія, Норвегія, Португалія, Фінляндія, Швейцарія, Швеція.

Можна тільки погодитись з тією думкою, що корпоративна форма підприємництва змогла реалізувати свій потенціал щодо концентрації капіталу й власності, лише розвиваючись у демократичному суспільстві, де і монополіст, і дрібний підприємець однаковою мірою відповідальні перед суспільством [14, с. 13]. Так, дійсно, великі корпорації, презентуючи своєю діяльністю левову частку ринку товарів і послуг, виглядають на загальному фоні ринку тією чи іншою мірою монополістами. Однак оцінювати їхню діяльність і тим паче сам факт їхнього існування виключно негативно, посилаючись при цьому тільки на окремі випадки чи занадто узагальнені статистичні дані, як це практикувалося раніше, було б заняттям ідеологічно упередженим і поверховим, методологічно й теоретично некоректним.

Сутність монополізму, чи монополістичної поведінки суб'єкта господарювання полягає у штучному скороченні виробництва та гальмуванні науково-технічного прогресу шляхом обмеження конкуренції, заради максимізації прибутку та особистого збагачення керівників (власників) фірм. Домінування монополій теоретично уможливується за умов обмеженого числа фірм у тій чи іншій галузі та незначної диверсифікації виробництва, що спонукає до корисливих змов на шкоду інтересам споживачів. На зламі ХІХ—ХХ ст. ці умови дійсно мали місце і, власне, реальна монополізація економіки й обумовила введення антимонопольного законодавства, спрямованого, як відомо, не проти великих корпорацій як таких, а на захист конкуренції. Однак, у цей же період, як свідчать факти, науково-технічний прогрес не тільки не був паралізованим, а, навпаки, він прискорився. З перших десятиліть ХХ ст. запроваджувалися методи масового потоково-конвейсного виробництва, виникли й швидко розвивалися нові галузі промисловості — електроенергетика, електротехнічна, хімічна, машинобудівна та інші галузі. «Монополіст» Г. Форд за перші 12 років існування своєї фірми (1903—1915 рр.) збільшив виробництво у 160 разів [15, с. 490, 497]. А якщо врахувати статистичний факт зростання національного виробництва у капіталістичних країнах упродовж ХХ ст., то теза про

панування монополістичної поведінки корпорацій стає сумнівною. Така думка поступово пробиває собі шлях (див., наприклад, [16, с. 47]).

У переважній більшості галузей, де домінують великі корпорації, уцілила не поодинокі монополісти (одна корпорація — одна галузь), а цілком конкурентна їх кількість, яка модифікувала лише форми та методи конкурентної боротьби, обумовила перехід до олігополії та жорсткої монополістичної конкуренції. Монополізму у виробництві протидіє тенденція до диверсифікації фірм, поява багатьох замінників майже кожного виду товарів, тобто постійна зміна меж і структури ринку, зрештою — динамічна конкуренція приватних власників та невідворотність державних санкцій. За словами фахівців, багаторазово фіксувався такий стан: коли справа доходить до однієї корпорації в галузі, така монополія надовго не утримується — через 5—10—15 років появляються могутні конкуренти, і таких випадків достатньо, аби говорити про це, як про закономірність. Стосовно прибутків корпоративного бізнесу, то, як пишуть П. Самуельсон і В. Нордгауз, за останні 15 років корпорації заробляли скромну норму прибутку на свої інвестиції — приблизно 8 % у реальному вираженні. У довгостроковому періоді їхні надприбутки були надто малими. Звідси, стверджують ці учені, аргументи про надзвичайну монополістичну владу великих компаній перебільшені, оскільки конкуренція на ринках досить сильна, щоб утримувати норму прибутку на капітал у прийнятних для суспільства межах [17, с. 385-386]. Тому економічне домінування корпорацій у сучасному світі сприймається не як засилля монополій, а як своєрідний «розподіл ролей», який склався на основі об'єктивних законів та національних особливостей кожної країни (законодавства, її культури, історії тощо). Саме завдяки демократичним традиціям тут корпорації перебувають у рамках загальних «правил гри», підкоряючись їм.

Сучасна корпорація виконує роль своєрідного локомотива ринкової економіки. Маючи свій власний ринок у вигляді ринку корпоративних цінних паперів, як основного сегмента фондового ринку, акціонерна форма капіталу і власності відкриває можливості встановлення фінансового контролю над раніше незалежними фірмами з метою включення їх у свою сферу прийняття господарських рішень. На основі перехресного та ланцюгового володіння акціями формується гнучка система виробничо-господарських та фінансових зв'язків між підприємствами, завдяки чому можливі практично будь-які варіанти комбінування й диверсифікації. Зазначимо, що в англійській інтерпретації термін «корпорація», окрім значення окремої юридичної особи, має й інше значення — «велика група компаній» [18, с. 104] (в американському та німецькому економічному лексиконі під цим змістом розуміється термін «концерн»).

Інтеграційна роль корпорацій щодо інших суб'єктів господарювання проявляється у формуванні різноманітних структур на основі договірних зобов'язань та на основі прав власності. Історично першими такими корпоративними утвореннями стали картелі, синдикати та трести. Картелі, по суті, представляють собою неформальні угоди між компаніями про поділ ринку на основі регулювання цін та умов збуту продукції. Синдикати як об'єднання характеризуються принесенням в жертву комерційної самостійності компаній заради централізації збутової мережі як методу приборкання міжособної конкурентної боротьби. Обидва види об'єднань є нестійкими і в наслідок внутрішньої суперечливості інтересів та антимонопольної політики держави не набули широкого поширення чи, в усякому випадку, продовжують існувати у прихованій формі. Трест заявив про себе як про жорстку корпоративну структуру, у якій об'єднані компанії втрачають виробничу і комерційну самостійність, а їхні попередні власники перетворюються в акціонерів нової структури без права голосу. Вони утворювалися шляхом горизонтальних злиттів, тобто об'єднання конкуруючих компаній. Через надмірну централізацію управлінських функцій та проблеми залучення нових інвестицій трести практично також зійшли зі сцени господарського життя.

Успішною, як показує ринкова практика, виявилася така організаційна форма акціонерного капіталу як концерн. Її поширенню сприяв і активно сприяє принцип фінансового контролю, покладений в основу цієї форми інтеграції капіталу й власності, коли один з учасників (компанія-інтегратор) чи спеціально створена партнерами держательська компанія (холдинг) володіє контрольними пакетами акцій членів об'єднання — безпосередньо або через систему участі. В результаті у

рамках концерну (особливо багатогалузевого) виникає багатоярусна структура, наверху якої розміщується головна компанія чи холдинг, а нижче — відповідно дочірні, внучаті та інші компанії. Концерн символізує, як правило, вертикально інтегровану систему виробництва, що об'єднує підприємства міцними функціональними (виробничо-технологічними) зв'язками. Цей же принцип інтеграції акціонерних компаній сприяє також формуванню не просто диверсифікованих концернів, але й концернів конгломератного типу, тобто об'єднань компаній за відсутності внутрішнього технологічного зв'язку між ними. Однак, багато конгломератів, створених наприкінці 60-х рр., наразі розформовуються з тим, аби позбутися нерентабельних фірм, нагромадити капітал для інших цілей [9, с. 90]. Потужні диверсифіковані концерни, зазвичай, включають у себе також фінансово-кредитні установи, трансформуючись таким чином у фінансово-промислові групи.

На практиці потенціал гнучкості багатогалузевих концернів постійно реалізується через злиття та поглинання, тобто шляхом продажу контрольного пакету акцій певному (бажаному) покупцеві або шляхом придбання контролю над компаніями на фондовому ринку. Звісно, ці процеси є вельми суперечливими і мають як своїх запеклих критиків, так і прихильників. Це й зрозуміло, адже спекулятивні угоди, здійснені через фондовий ринок, дозволяють часто за чужий рахунок привласнювати «зовсім непристойну кількість грошей», що й змусило близько 30 американських штатів ввести закони, котрі захищають від поглинань зареєстровані на їх території корпорації [9, с. 92]. Та, попри все, злиття й поглинання акціонерних компаній стали основними ринковими механізмами, що обслуговують процеси реорганізації та модернізації великих корпорацій, адже, по суті, вони здійснюють інтенсивний міжгалузевий перелив капіталу. Вони ж забезпечили інтернаціоналізацію господарського життя та формування транснаціональних корпорацій, які її практично здійснюють. Таким чином, маємо підстави для висновку, що еволюційний процес розвитку системи підприємництва породив чимало різних типів корпорацій, кожен із яких знайшов свою «нішу» в ринковій економіці.

Відзначаючи істотні зміни щодо місця й ролі корпорацій у сучасному ринковому господарстві варто також зазначити, що завдяки інституціоналізованим акціонерним механізмам взаємодії власності та управління, а також механізмам міжкорпоративної взаємодії, корпоративний сектор, представлений передусім великими корпораціями, отримує виключну стійкість, причому навіть у періоди спаду ділової кон'юнктури. Звичайно, у ході конкурентної боротьби постійно банкрутують нерентабельні компанії, даючи повчальний урок іншим. Але великим корпораціям майже завжди вдається пережити тимчасові фінансові труднощі, змінивши менеджмент, отримавши приватні чи навіть інколи державні фінансові «ін'єкції». Великі промислові корпорації, як і великі фінансові установи, перебувають постійно у полі зору уряду, аби виключити можливість їхнього банкрутства, здатного спровокувати кумулятивний ефект дестабілізуювальних макроекономічних процесів.

У сучасній індустріальній економіці великі корпорації виконують і консолідуючу місію щодо дрібного та середнього бізнесу. Органічне включення останнього в систему корпоративного господарювання, попри усі його критичні оцінки, має розглядатися як одна із важливих форм виробничої інтеграції. Адже в переважній більшості ці підприємства добровільно виступають субпостачальниками, що працюють за підрядами та замовленнями головних компаній. Таким чином, економічне домінування корпорацій у розвиненій ринковій економіці трансформується у формування ними потужних виробничо-господарських комплексів, функціонування й розвиток яких передбачає високий рівень координації та використання стратегічного планування.

Таким чином, формування й розвиток корпоративного сектору економіки відкриває широкі можливості як для концентрації капіталу, зусиль, досвіду та інтелекту, так і для вирішення складних економічних, науково-технічних, соціальних та ряду інших проблем суспільства. Розвиток на основі акціонерного капіталу інтеграційних процесів як виразу загальної тенденції до усупільнення виробництва й капіталу в національному та світовому масштабах, має своїм наслідком посилення стійкості не лише самих корпорацій, а й забезпечення макроекономічної стабільності. Разом з тим, як показує світовий досвід, активне поширення корпоративної форми підприємництва залежить від сприятливості інституційних умов, тобто наявності формально-правових та неформа-

льних інституцій, що сприймають, закріплюють та належною мірою гарантують дійовість укладання суспільних угод у вигляді розподілу та обміну правами власності на рівні господарюючих суб'єктів. Специфікація повноти корпоративних прав власності є запорукою ефективного використання цієї форми ділової активності. Утвердження цієї істини й досвіду її реалізації потребує тривалого часу. Україна торує цей шлях.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- ¹. Поважний А. С. Трансформационные процессы корпоративного управления / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. — Донецк, 2001. — 290 с.
- ². Кашанина Т.В. Корпоративное право: Учебник для вузов. — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999. — 815 с.
- ³. Свтушевський В. О. Основи корпоративного управління. — К.: Знання-Прес, 2001.
- ⁴. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика: Пер. с англ. — М.: Бином, 1997. — 800 с.
- ⁵. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2. — М.: Республика, 1992. — 400 с.
- ⁶. Маршалл Д. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 784 с.
- ⁷. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. — СПб.: «Питер Ком», 1999. — 416 с.
- ⁸. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: В. 2-х т. Т. 1.: Пер. с фр. — М.: Междунар. отношения, 1997. — 784 с.
- ⁹. Хоскинс А. Курс предпринимательства: Пер. с англ. — М.: Междунар. отношения, 1993. — 436 с.
- ¹⁰. Statistical Abstract of the United States. — Wash., 2000.
- ¹¹. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1969. — 480 с.
- ¹². Fortune. — 2001. — April 16.
- ¹³. Economic Report of the President. — Wash., 2001.
- ¹⁴. Пороховский А. А. Ведущее звено развитой экономики // Вестник Моск. ун-та. — Серия 6. Экономика. — 2002. — № 1. — С. 3—21.
- ¹⁵. Старостин Б. А. Наука и техника / История США. Т.3. — М., 1985.
- ¹⁶. Кудров В. М. Мировая экономика. — М.: Изд-во «БЕК», 1999.
- ¹⁷. Семюелсон П. А., Нордгауз В.Д. Мікроекономіка / Пер. з англ. — К.: Основи, 1998. — 676 с.
- ¹⁸. Oxford Dictionary of Business English (Ed. By Tuck A.). — Oxford: Oxford University Press, 1993.

Рекомендована кафедрою менеджменту та моделювання в економіці

Надійшла до редакції 16.12.03
Рекомендована до опублікування 16.01.04

Сірко Анатолій Васильович — докторант.

Кафедра економічної теорії, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка