

**Економіка і становлення
нової системи
господарювання**

Федулова Л.І., д-р екон. наук
Інститут економічного прогнозування НАН України

**КОРПОРАТИВНІ СТРУКТУРИ В ІННОВАЦІЙНІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД
ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ**

Проаналізовано роль корпоративних структур у регулюванні процесів трансформації економіки та забезпеченні інноваційних процесів. Виявлено та охарактеризовано фактори, що сприяють утворенню й ефективному функціонуванню великих корпоративних структур в Україні, які мають пряме відношення до розвитку наукоємного виробництва і інноваційного шляху розвитку економіки.

В останні два роки в Україні спостерігається пошвидшення в усіх сферах економічної діяльності, про що свідчать такі показники: ВВП у 2003 р. зріс на 9,3%, а приріст промислового виробництва становив 15,8%. За цими показниками Україна випередила всі країни СНД [1]. І все ж економічне зростання 2002–2003 рр. відбулося здебільшого на екстенсивній основі. Правильно оцінити події можна лише у світлі прогресивних загальносвітових тенденцій розвитку продуктивних сил. У розвинутих країнах прогрес спостерігається саме в цій галузі – домінуючим став п'ятий технологічний уклад, для якого характерне широке використання в технічних системах комп'ютерної техніки, що дозволяє в режимі реального часу адаптувати один до одного фізичні, хімічні та інші особливості технологій. Здійснюється також перехід до шостого технологічного укладу, заснованого на безперервному оновленні всього життєвого циклу продукції з урахуванням змін на ринках у результаті впровадження стандартів "електронного опису" продукції.

З цих позицій, на нашу думку, нинішня ситуація в Україні не гарантує забезпечення сталого розвитку. Так, у 2003 р. інноваційна діяльність здійснювалась лише кожним 10 підприємством, тоді як у розвинених країнах частка інноваційно активних підприємств сягає 70%. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислового виробництва становить менше ніж 7%. У розвинених країнах світу 85–90% приросту ВВП припадає на виробництво наукоємної продукції, економіка ж України розвивається без суттєвого використання результатів наукових досліджень.



Підвищення конкурентоспроможності промисловості за рахунок її технологічного переозброєння і підйому наукоємних галузей виробництва, що створюють високу додаткову вартість – одна із найактуальніших проблем української економіки. Тому виникає гостра необхідність в отриманні підприємствами доступу до передових технологій. Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми є опора на власний науково-технологічний потенціал. Він є найбільш перспективним, оскільки сприяє активізації цього потенціалу і інноваційній активності вітчизняних підприємств. Але, в той же час, такий шлях вимагає подолання цілої низки фінансових та організаційно-управлінських бар'єрів.

Для цього слід звернути увагу на існуючий світовий досвід функціонування системи розподілу зусиль щодо отримання та використання нових знань між державою, великими корпоративними структурами та малими інноваційними фірмами приватного сектору, вищими навчальними закладами (університетами) та безприбутковими організаціями. В цій статті ми розглянемо роль саме великих корпоративних структур в інноваційному розвитку економіки і окреслимо шляхи їх формування в умовах української дійсності.

В сучасних умовах економічного розвитку України довелось зіткнутися з проблемою структурних перетворень у національній економіці, які визначаються не лише вимогами становлення ринкових відносин, а й складністю її геополітичного положення та необхідністю вписатися в розвиток світової господарської системи. Слід зазначити, що сучасна економічна наука до цього часу не готова пояснити інтеграційні процеси, визначити межі розвитку великого корпоративного капіталу, пояснити методи злиття та внутрішньої організації сукупності підприємств та установ, що являють собою різні функціональні форми капіталу.

Практика обігнала теоретичні дослідження з інтеграційних процесів, а більшість економістів відійшли від теоретичного аналізу і спроб розробити методологічні основи інтеграції фінансового та промислового капіталу, що вказує на еволюцію сучасного капіталу в більш складну форму та вміщує в собі умови створення нових організаційно-господарських структур.

Накопичений досвід світової господарської практики показує, що підтримувати конкурентоспроможність економіки, долати всі труднощі фінансування інвестиційного процесу та забезпечувати розповсюдження нових технологій і науково-технічних досягнень може лише висококонцентрований капітал. Незважаючи на вимогу ринкової економіки – створення конкурентного середовища за наявності множини виробників, – саме велике виробництво формує в сучасній економіці попит і пропозицію на ринку, визначає умови ціноутворення, реалізує великі програми капіталовкладень. Лише великим виробникам під силу здійснення значних НДДКР, глобальне впровадження у виробництво нововведень. Тому структуру сучасної ринкової економіки скла-



дають великі підприємства, які стають національною гордістю провідних країн світу.

Розвинуті країни в сучасних умовах прагнуть не пригнічувати велике виробництво, а використовувати переваги. Особливо це виявляється в політиці стосовно наукоємних галузей та технічних винаходів. Навіть за сильного антимонопольного законодавства владні структури прагнуть обмежити в цих галузях конкуренцію на певний термін. Закони про патенти забезпечують тимчасову монополію на технічні винаходи і створюють стимули для корпорацій, які вкладають свої засоби в розвиток нової техніки, ризикуючи своїм капіталом. На сьогодні два принципові моменти визначають провідне місце корпоративних структур у національних інноваційних системах розвинутих країн: 1) масштаби ресурсів, що використовуються, та масштаби отриманих результатів; 2) економічна відповідальність за створення і комерційну реалізацію науково-технічних досягнень.

Складність ситуації в українській економіці полягає в тому, що темпи концентрації та інтеграції капіталу, що лежать в основі великого виробництва, явно недостатні. Необхідність запобігання деградації промисловості та стимулювання розвитку національного науково-технічного потенціалу вимагали зусиль у збільшенні масштабів виробництва.

У зміні функцій промислового капіталу значну роль відіграє акціонування власності, оскільки капітал, вкладений у промисловість через АТ, стає чисто грошовим капіталом. Акціонування¹ і корпоратизація² дозволяють українській економіці сформувати життєздатні утворення, які спроможні забезпечити розвиток усіх форм капіталу та відповідних форм господарювання, що передбачає завдання перерозподілу прав власності з метою стимулювання зростання ефективності всього реального сектора. Подальший розвиток ринкових відносин передбачає появу різних форм взаємодії капіталів, призводить до серйозних змін у механізмах формування та функціонування структур, які вже склалися, вимагає виявлення реальних пріоритетів інноваційного розвитку української економіки.

Виходячи з попереднього, необхідно визначитися з таким поняттям, як "корпорація", яке через різні економічні обставини вимагає уточнення, до того ж із позицій не лише організаційно-правових, а й організаційно-господарських. Багато економістів вважають, що використання термінів "корпорація" і "корпоративна структура" тотожні лише поняттю акціонерного товариства, що практикується як "товариство, яке має статутний фонд, поділений

¹ *Акціонування* – "реорганізація юридичної особи внаслідок перетворення її в акціонерне товариство (АТ). За акціонування змінюється форма власності. Є однією з форм роздержавлення підприємств." – Економічна енциклопедія. – Том 2. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – С. 85–86.

² *Корпоратизація* – "процес акціонування, що передбачає розподіл акцій між засновниками компанії або її інвесторами відповідно до обсягів зроблених ними вкладень". – Там же.



на визначену кількість акцій рівної номінальної власності і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства"³.

Значення корпорацій, що завжди розглядалося як носій елементів новизни в противагу пануванню традиції, підкреслюється розповсюдженням у літературі ототожнення індустріального сектора з тією частиною господарської системи, яка знаходиться над їх контролем. У зв'язку з цим Д.Гелбрейт писав: "Доки немає більш точного терміну, ту частину економіки, яка характеризується діяльністю великих корпорацій, для зручності я буду називати індустріальною системою" [2]. В умовах формування постіндустріального суспільства В.Л.Іноземцев розглядає корпорацію не як підприємство, що створює певний кінцевий продукт, а як спільноту, що пронизана елементами творчості і відтворює їх у розширеному масштабі [3]. Тобто дане визначення тісніше пов'язане з процесом корпоратизму⁴. Цю думку продовжує М.Хаммер: "Корпорація являє собою дещо більше, ніж набір продуктів та послуг, і навіть дещо більше, ніж асоціація людей, що працюють, вона є також людською спільнотою. Як і всі спільноти, вона вираховує специфічні форми культури – в даному випадку корпоративну культуру" [4]. Таким чином, можна говорити про акціонерно-корпоративну форму як інституційний спосіб відокремлення управління від власності, яка закріплює той факт, що адміністративна та підприємницька функції управління стали самостійним та активним фактором розвитку виробництва. У такій ситуації можна говорити в кращому разі про сумісність, але ні в якому разі не ототожнення інтересів фірми та її власників-акціонерів [5].

Поступово в процесі економічного розвитку домінуючого значення набуває корпоративна форма власності як колективно-приватна. До того ж "корпорація є більш демократичною формою власності. Особливе значення має соціально-інтегративна функція кооперації. Якщо приватна власність у її класичному вигляді дезінтегрує суспільство, породжуючи складні соціальні проблеми, то корпорація, навпаки, створює економічні передумови суспільної інтеграції, часткового подолання відчуження людини від засобів виробництва, його результатів, від участі в управлінні. У процесі функціонування корпорації відбувається так звана деперсоніфікація великої приватної власності на засоби виробництва, що виражається у втраті окремими власниками капіталу персонального контролю над його функціонуванням" [6]. Об'єктивно виникає необхідність створення особливого роду структур, які б могли взяти на себе виконання підприємницьких функцій для підприємств.

³ Закон України про господарські товариства". – Підприємства і підприємництво: Зб. нормативних актів. – К.: Торговий дім, 1992. – С. 43.

⁴ *Корпоратизм* – "організація діяльності союзу підприємців або найманих працівників, за якої провідна роль належить одному з цих соціальних інституцій". – Економічна енциклопедія. – Том 2. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – С. 86.



В економіці країн Заходу корпорації (акціонерні товариства) перетворилися на найдинамічнішу провідну структуру. У США їх частка становить майже 90% загального обсягу реалізованої продукції. В цілому в розвинених країнах Заходу на корпоративну форму власності припадає 80–90% загального обсягу виробництва.

Але обмежитись визначенням лише організаційно-правової сторони сутності корпорації недостатньо. Не кожна корпорація – акціонерне товариство, а АТ як організаційно-правова форма може застосовуватись у великому виробництві, що і дозволяє визначити його як корпорацію.

Термін "корпорація" походить від латинського слова *corporatio*, що означає об'єднання, союз, товариство. У вітчизняному праві будь-які колективні утворення – суб'єкти цивільного права – визначаються за допомогою категорії "юридична особа" (ст. 23 ЦК). У країнах континентальної правової системи (Франція, Німеччина, Швейцарія, Росія, Україна і т. д.) термін "корпорація" безпосередньо в законодавстві використовується рідко. Це поняття використовується головним чином у літературних джерелах. До корпорацій при цьому відносять: різні види господарських товариств (повні та командитні товариства), акціонерні та інші товариства, учасники яких несуть обмежену відповідальність за зобов'язаннями товариства, господарські об'єднання (концерни, синдикати, холдинги і т. п.), кооперативи, орендні та інші підприємства, а також різні негосподарські союзи та асоціації.

У країнах англосаксонської правової системи термін "корпорація" має більш широке застосування – фактично він використовується як синонім юридичної особи. Так, у США звичним є поділ усіх корпорацій (юридичних осіб) на: публічні (урядові), непідприємницькі, підприємницькі, а також під корпораціями розуміють лише комерційні юридичні особи, учасники яких несуть обмежену відповідальність за зобов'язаннями.

За нормами вітчизняного законодавства термін "корпорація" застосовується у специфічному значенні – для визначення одного із видів об'єднань підприємств. Ст. 3 Закону "Про підприємства" в Україні визначає корпорації як договірні об'єднання, створені на основі сполучення виробничих, наукових та комерційних інтересів, із делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного із учасників.

Таким чином, корпорація в різних правових системах розглядається як: будь-яка юридична особа, утворена кількома учасниками (членами), тобто тими, що мають корпоративний устрій; будь-яке господарське товариство, учасники якого мають обмежену відповідальність за борги товариства. Однак, на думку І.Ю.Беляєвої та М.А.Ескіндарова [7], досліджуючи підприємницьке середовище і, відповідно, підприємницькі форми господарювання, спрямовані на отримання доходу, необхідність створення та ефективність корпоративних структур у виробничій сфері слід розглядати з позицій мобілі-



зації грошового капіталу і спрямування його на цілі розширеного відтворення. Тобто йдеться про корпоративні структури комерційного характеру, діяльність яких визначається отриманням прибутку, на відміну від корпорацій некомерційного типу. Характерними ознаками таких форм є: самостійність в організації виробництва, комерційна свобода (вибір контрагентів, вільне ціноутворення), вилучення із господарської діяльності прибутку (економічна вигода), відповідальність за результати господарської діяльності, розподіл господарського ризику відповідно до внесеного капіталу. За характером діяльності вони поділяються на виробничі, капітал яких формується і використовується в промисловості, сільському господарстві, транспортній галузі, зв'язку, будівництві; торгівельні, що забезпечують оптовий та роздрібний товаропотоки; консультативні.

У зв'язку з тим, що межі сучасних корпорацій чітко не виражені, не можна погодитися з твердженням, що корпорація – це система господарських суб'єктів, яка має у своєму складі ряд фінансових інститутів (фінансова підсистема), що регулюють внутрішній рух капіталів і забезпечують надходження інвестицій із зовнішніх джерел, та орган управління, перед яким поставлені цілі вироблення стратегії формування стабільного та платоспроможного збуту продукції, що виробляється підприємствами (торгівельно-промислова підсистема), та взаємоув'язання на цій основі товарних і фінансових потоків [8]. Йдеться про систему капіталу фінансово-промислових груп, яка виступає як сукупність різних типів корпорацій. Нас цікавить корпорація як організаційно-господарська структура, як система великого капіталу та особливого внутрішнього середовища. Корпорація стає формою господарювання великого капіталу тоді, коли підприємництво ступає на стадію зростання капіталозатрат [див. 7]. За цих умов корпорація розвивається в таких варіантах:

- відповідно організований колектив, дії якого визначаються груповими інтересами (наприклад, асоціація, союз);
- об'єднання капіталів, коло учасників може бути жорстко визначене (промислова група, банківська група, фінансово-промислова група);
- об'єднання фізичних осіб для виконання соціально корисної діяльності (товариства, кооперативи);
- об'єднання, що визначаються як юридичні особи, тобто наділені статусом юридичної особи (холдинг).

Корпоративна форма господарювання найефективніше використовується у великому виробництві, основними принципами функціонування яких є: економічна система капіталу корпорації існує незалежно від її власників; власники корпорації мають лише обмежену відповідальність за результати діяльності; корпорація володіє правом власності і укладає контракти від свого власного імені та ін.



Таким чином, під *корпоративною структурою* слід розуміти сукупність окремих одиниць, організованих в єдину систему (як об'єднання капіталів, де проходить їх взаємодія та перетворення в єдину систему корпоративного капіталу, і як складне економічне утворення, що відображає статутне злиття простих економічних одиниць), де кожна складова корпораційної системи може функціонувати лише завдяки взаємодії з іншими елементами і являє собою внутрішню організацію, що розвивається за власними законами і набуває свого змісту в інтеграції за виробничо-технологічними та фінансовими зв'язками. Звідси випливають загальні завдання корпоративних структур:

- концентрація інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки;
- забезпечення фінансовими ресурсами сфери промислових НДДКР;
- прискорення НТП;
- підвищення експортного потенціалу та конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств;
- сприяння демонополізації ринків продукції промислового комплексу;
- здійснення прогресивних структурних змін у промисловості;
- формування раціональних технологічних та коопераційних зв'язків;
- розвиток конкурентного економічного середовища.

На сьогодні спостерігаємо просування до різноманітних та повноправних, більш гнучких утворень (у межах інтеграційних процесів), що викликають появу нового типу структури – мережевих організацій, які являють собою сукупність фірм або спеціалізованих одиниць, діяльність яких координується ринковими механізмами, системою замовлень на постачання продукції та розвитком гнучких взаємовідносин з іншими фірмами на основі використання сучасних інформаційних технологій [9]. Але походять ці структури із сучасних корпорацій.

Застосування терміну "корпорація" для означення українських структур великого бізнесу досить умовне. Корпорації в розвинутих країнах мають багатогалузеву структуру виробничих комплексів та замкнуті цикли виготовлення товарів, як правило, кінцевого попиту; вони функціонують переважно в наукоємних секторах обробної промисловості, їх системи управління забезпечені досить досконалою мультидивізіональною структурою. Але не всі ці параметри на сьогодні характерні для українських великих компаній, тому вони скоріше є прототипами корпорацій, що існують в розвинутих країнах.

Також появу великих інтегрованих структур у промисловості в Україні не можна пов'язувати лише з ринковою самоорганізацією в перехідний період. Певний позитивний досвід був накопичений у минулі десятиріччя, в період різноманітних пошуків, які проводились у межах централізованої планової системи господарства. У зв'язку з цим можна пригадати великомасштабну



практику утворення виробничих, торговельно-виробничих, науково-виробничих об'єднань, АПК, державних виробничих об'єднань. У зв'язку з цим особливий інтерес становлять механізми організації і координації виробничо-господарської діяльності для виконання спільних науково-технічних та виробничих програм, поглиблення спеціалізації та розвитку коопераційних зв'язків.

Підвищення ролі корпоративної ланки в регулюванні процесів трансформації всієї економіки і забезпеченні економічного зростання протягом останнього десятиріччя стало визначальним фактором високої конкурентоспроможності економіки провідних країн світу не лише за абсолютними, але й за важливими окремими показниками. Великі корпорації створюють реальні передумови для динамічного промислового і технологічного розвитку. погоджуємося з думкою Б.Мільнера [10], що тенденції формування і функціонування корпорацій відображають закономірності розвитку світового господарства і носять універсальний характер. До таких закономірностей слід віднести концентрацію капіталу, інтеграцію промислового і фінансового капіталу, диверсифікацію форм і напрямків діяльності, глобалізацію діяльності та інтернаціоналізацію.

Інтегрована тенденція зберігає свою роль основи підтримки стабільності розвитку виробництва і посилення контролю над ринковою ситуацією в розвинених країнах. Тому ключовими інтеграційними лініями розвитку великих корпорацій стали: входження до їх складу фінансових компаній, які по суті виконують функції уповноважених комерційних банків, надаючи кредити, позики, страхові та лізингові послуги, керуючи портфелями цінних паперів тощо; транснаціоналізація, що передбачає, окрім всього іншого, розвиток партнерських відносин з фінансовими органами держав, що приймають [11].

У загальному плані під "інтегрованою корпоративною структурою (ІКС)" розуміють групу юридичних чи господарсько самостійних підприємств (організацій), що проводять спільну діяльність на засадах консолідації активів для досягнення загальних цілей [12]. Як основні організаційно-господарські форми ІКС у світовій практиці існують: великі компанії, що мають дивізіональну структуру; холдингові компанії (в єдності з підконтрольними підприємствами); ФПГ, консорціуми; контрактні групи; ТНК.

Глобалізація економіки, розширення зовнішньоекономічних зв'язків виявляється, перш за все, в підвищенні ролі і збільшенні масштабів діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Вони дедалі більшою мірою стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків. Активна виробнича, інвестиційна, торговельна діяльність ТНК дозволяє їм виконувати функцію міжнародного регулятора виробництва та розподілу продукції.



На рисунку представлена динаміка кількості ТНК та їх зарубіжних дочірніх підприємств і філій за останнє десятиріччя. Аналіз даних рисунку показує, що останні 2–3 роки спостерігається суттєве зростання кількості зарубіжних філій ТНК порівняно із збільшенням кількості материнських компаній [13].

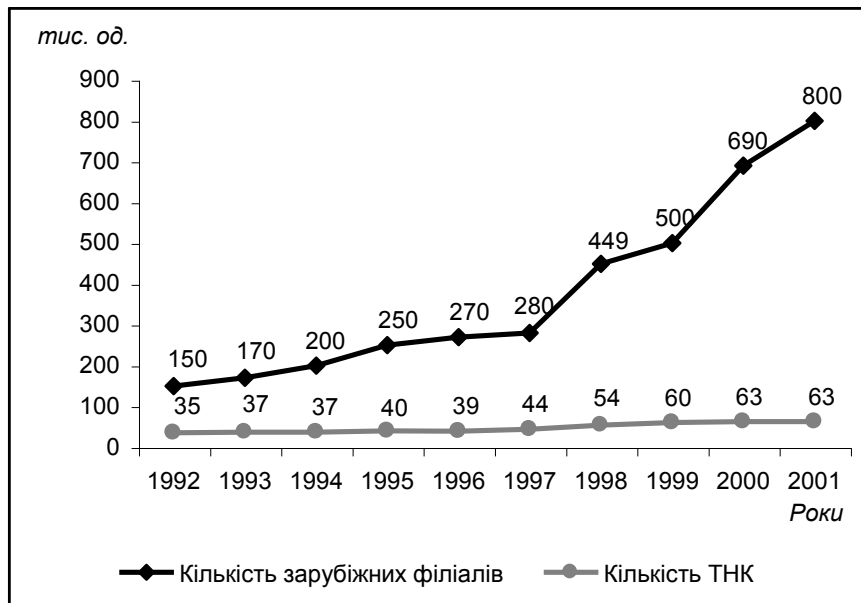


Рисунок. Динаміка кількості ТНК та їх зарубіжних філій

На сьогодні ТНК контролюють близько половини промислового виробництва у світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів та ліцензій на нову техніку, технологію і ноу-хау. Спостерігається тенденція збільшення зарубіжних інвестицій у сфері послуг і в технологічно інтенсивне виробництво. Одночасно знижується частка в добувній промисловості, сільському господарстві, ресурсоємному виробництві. В зарубіжному рейтингу переважають компанії, пов'язані з електронікою, виробництвом комп'ютерів та програмного забезпечення, телекомунікаціями та Інтернет-бізнесом [14]. Щодо рейтингу українських компаній, то лідерами з обсягів валового доходу в 2003 р. стали монополісти – компанії нафтогазової сфери та металургії. З великою перевагою перше місце посіла компанія НАК "Нафтогаз України" (42 млрд. грн. доходу), друге та третє місця – "Індустріальний союз Донбасу" та Маріупольський металургійний комбінат (по 8,3 млрд. грн.). Найприбутковішими компаніями України є НАК "Нафтогаз України", Укрнафта, Криворіжсталь, Маріупольський металургійний комбінат. Серед експортерів перші сходинки займають металургійний завод "Криворіжсталь", Маріупольський металургійний комбінат та Індустріальний союз Донбасу [15]. Що стосується високих технологій, то це одна із найбільш динамічних галузей України, ха-



рактальною особливістю якої є широка сегментація ринку, що включає такі напрямки, як розробка програмного забезпечення, системна інтеграція та консалтинг, виробництво і продаж комп'ютерної техніки. В 2003 р. темпи розвитку галузі інформаційних технологій суттєво прискорились – за підрахунками експертів, український ІТ-ринок зростає приблизно на 30% на рік і його обсяг у 2003 р. склав близько 1 млрд дол. США.

Аналізуючи світову практику, слід відмітити внутрішньокорпоративний для ТНК ринок технологій – 70% платежів на світовому ринку обміну технологій здійснювалось у кінці 1999 р. між головною компанією та дочірніми компаніями ТНК [16], у США їхня частка складає 80%, у Великобританії – 90% [17]. Передача технологій йде як у межах власне ТНК, так і міжнародних стратегічних альянсів. Особливу зацікавленість викликає політика ТНК США в галузі НДДКР. Важливим напрямом передачі технологій є створення дослідницьких центрів за кордоном і передача їм технології материнських компаній – в США в 1995 р. частка НДДКР, що здійснюється в таких центрах, досягла 13% [18]. У той же час трансфер технологій (у тому числі управлінських) із своїх зарубіжних філій є особливістю діяльності ТНК країн, що розвиваються. Слід також відмітити, що міжнародний трансфер технологій у межах ТНК пов'язаний із внутрішньогалузевою торгівлею в міжнародних компаніях, особливо у разі трансферу технологій із розвинутих країн у країни, що розвиваються. Трансфер технологій на внутрішніх ринках стає основою міжнародних структур нового типу – так званих олігополій знань [19]. На ТНК припадає приблизно половина світового виробництва, 63% зовнішньої торгівлі. ТНК контролюють до 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. Половина експортних операцій США здійснюється американськими іноземними ТНК, у Великобританії цей показник складає 80%, в Сінгапурі – 90% [див. 17]. Більше 40% активів 100 найбільших компаній світу розташовані поза країнами розміщення материнських компаній. На транснаціональні корпорації припадає понад 1/4 світового валового продукту. Річний оборот цих компаній складають близько 6 трлн. дол. США. 500 найбільш потужних ТНК реалізують 80% усієї продукції електроніки та хімії, 95% – фармацевтики, 76% – продукції машинобудування, 85% з них контролюють 70% усіх іноземних інвестицій [див. 14].

Наявність великої кількості функціонуючих на світовому ринку ТНК характеризує в той же час дуже високий рівень його монополізації. Це особливо помітно в наукоємних галузях виробництва, що пояснюється потребою даних галузей у великих інвестиціях та висококваліфікованих кадрах. Провідна роль монополій-гігантів на світовому ринку визначається тим, що вони займають лідируюче положення не лише у виробництві і комерційному експорті, але також і в торгівлі патентами та ліцензіями, наданні технічних послуг, здійсненні підрядних робіт, оскільки в їх руках зосереджена основна



частина науково-технічних досягнень та передового виробничого досвіду. Слід також звернути увагу на той факт, що, незважаючи на загальну тенденцію до зростання відповідності політики ТНК запитам країн, що розвиваються, вплив ТНК на технічний прогрес у цих країнах неоднозначний. Навіть у промислово розвинутих країнах передача технологій досить обмежена, за винятком виробництва ЕОМ, напівпровідників та телекомунікаційного обладнання. Передача нових технологій відмічається в деяких випадках країнами, що розвиваються, і пов'язана з електронікою та телекомунікаціями. В цих галузях ТНК передають нові технології компаніям, що знаходяться в їх повній власності. Внутрішній попит країн, що розвиваються, на продукцію електроніки значною мірою задовольняється через дочірні компанії ТНК. Виняток складають деякі країни Східної Азії, Бразилії та Індії, де виробництво цих виробів значно зросло на місцевих підприємствах. Основна частина інвестування ТНК в електроніку країн, що розвиваються, здійснюється у збирання і виробництво компонентів на офшорних підприємствах.

Одночасно глобалізація веде до виникнення економічної взаємозалежності держав, у результаті чого відбувається поступове руйнування національного економічного суверенітету. Щоб уникнути цієї загрози, потрібні інноваційно незалежні суперкорпорації, здатні конкурувати з високо інтелектуально оснащеними ТНК.

Проведені нами дослідження дозволили виявити такі фактори, що можуть сприяти утворенню і ефективному функціонуванню великих корпоративних структур в Україні, які б мали прямо стосуватися розвитку наукоємного виробництва і забезпечення інноваційного розвитку економіки.

1. *Динаміка зростання частки корпоративного сектора в ході приватизації.* За період з 1992 р. – 7 міс. 2004 р. змінили державну форму власності 8756 об'єктів великої приватизації групи В і Г [20] (група В – цілісні майнові комплекси підприємств з середньообліковою чисельністю працюючих понад 100 осіб та вартість основних фондів яких достатня для формування статутних фондів ВАТ; група Г – цілісні майнові комплекси підприємств або пакети акцій ВАТ, що на момент прийняття рішення про приватизацію займають монопольне (домінуюче) становище на загальнодержавному ринку товарів і послуг або мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави [21]). На сьогодні – це кожне дев'яте підприємство в Україні.

2. *Концентрація капіталу.* Дані останніх років свідчать про подальший розвиток конкурентних відносин в Україні, оскільки позитивні зміни відбуваються, зокрема, у ринковій структурі. Певне уявлення про це дає визначення частки найбільших підприємств у промисловому виробництві (табл. 1).

За даними табл. 1 за 2000–2003 рр. частка 10 найбільших підприємств в обсязі промислового виробництва зменшилася з 22,3 до 18,8%, а частка 100 найбільших – з 51,1 до 47,8%. У цілому наведені цифри свідчать, що в



Україні позначилась тенденція щодо створення певного конкурентного середовища і можна виявити певну диференціацію великих підприємств за основними показниками, що характеризують концентрацію їх капіталу.

Таблиця 1

Динаміка частки підприємств у промисловому виробництві*

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств, %					
	В обсязі виробленої продукції		У кількості працівників		У фонді оплати праці	
	2000	2003	2000	2003	2000	2003
10	22,3	18,8	6,7	7,1	13,2	13,1
20	30,0	26,5	8,6	9,3	16,8	16,9
50	42,3	38,4	14,4	14,9	25,8	25,3
100	51,1	47,8	19,0	20,8	33,4	34,2
150	56,1	53,3	22,9	24,9	38,0	39,3
200	59,6	57,1	25,9	28,3	42,1	43,5

* Розраховано за даними матеріалів статистичної звітності за формою 1-підприємництво.

3. *Прибутковість акціонерних товариств.* Для дослідження прибутковості вітчизняних підприємств використовували інформаційну базу сайта ДКЦПФР istock. Зокрема, аналіз норми прибутковості дозволяє стверджувати, що зростання кількості прибуткових ВАТ супроводжується поліпшенням ефективності роботи власного капіталу: з 1999 р. по 2003 р. частка підприємств, норма прибутку акціонерного капіталу яких перевищує 40%, зросла на 9%. Але в той же час виявлено відсутність зваженого та методично обгрунтованого підходу до формування механізму дивідендної політики АТ, яка в багатьох випадках формується стихійно та без дотримання базових принципів. Причинами такої поведінки є недосконалий характер чинного законодавства, що регулює виплату дивідендів; локальна політика оподаткування доходів акціонерів; слабкий контроль фондового ринку; низький інформаційний супровід дивідендної політики. Тому можна констатувати, що усунення цих недоліків вплине на вироблення ефективної політики використання акціонерного капіталу і особливо тієї його частки, що реінвестується у виробництво та визначає темпи інноваційного розвитку компаній.

4. *Проведення внутрішньокорпоративних досліджень.* Перші експериментальні та науково-дослідні лабораторії з'явилися в промисловості Німеччини та США в XIX – початку XX століття. До 1920 р. власні підрозділи наукових досліджень і розробок (НДДКР) мали провідні концерни хімічної та електротехнічної промисловості світу. Великі корпорації, які працювали на олігополістичних ринках, стали основними джерелами технологічних нововведень. Нововведення, у свою чергу, стали основним джерелом прибутків, економічного зростання та структурних зрушень. Узагальнення наукової думки в даній сфері знань дозволяє сформулювати такі важливі фундаментальні положення теоретичних досліджень про економічне значення корпоративних



НДДКР: розвиток наукових досліджень створює потенціал наукових відкриттів та нових технічних можливостей; сильний науково-дослідний підрозділ, що належить компаніям, може забезпечити випереджаюче перетворення результатів наукових досліджень або винаходів у нововведення і таким чином створити основи довгострокової конкурентоспроможності даної компанії.

Досвід провідних корпорацій у галузі організації власних наукових досліджень вказує на можливість досягнення при цьому як мінімум двох основних цілей: підвищення стійкості в умовах зростання конкуренції і зміцнення ринкових позицій за рахунок одержання технічних і технологічних нововведень. Відповідно до статистики США, в корпоративному секторі, який отримує приблизно 95% державних замовлень на прикладні науково-технологічні розробки, чисельність науково-дослідного персоналу більша, ніж сумарна кількість за його межами, включаючи широку сферу університетської науки. В розвинутих країнах прикладна наука зосереджена у великих корпораціях, тоді як у нас вона винесена за межі виробничого сектора. Питома вага осіб з вищою освітою висока у нас по країні в цілому, але низька в матеріальному виробництві.

Наукові дослідження є першим етапом інноваційного циклу, отже, вони найбільшою мірою віддалені від моменту одержання прибутку у ході реалізації інноваційної продукції. Тому проведення таких досліджень, пов'язане, як правило, з довгостроковим вкладенням коштів, можуть дозволити собі лише компанії, що мають достатній запас ліквідності й платоспроможності для здійснення виробничої діяльності. Незважаючи на це, багато компаній світу розширюють обсяг наукових досліджень, витрачаючи величезні кошти. Так частка затрат на НДДКР корпорацій в загальному обсязі національних НДДКР для більшості розвинутих країн перевищує 65%. На 2000 р. американські корпорації впровадили в 2,5 рази більший обсяг досліджень, ніж японські, і приблизно такою ж мірою випереджали разом узяті компанії європейських країн [22]. Наприклад, витрати на НДДКР у таких американських компаніях в 2003 р. склали: General Motors (автомобілебудування) – 5,43 млрд. дол.; Microsoft (інформаційні технології) – 4,30 млрд. дол.; Hewlett-Packard – (електроніка в ІТ) – 3,70 млрд. дол.; Johnson & Johnson (фармацевтика) – 4,48 млрд. дол. США [23]. Спостерігається така закономірність – сім найбільших компаній, які представляють комплекс ІТ, випереджають лідерів виробництва ліків та медикаментів за сумою наукових витрат, але витрати ІТ компаній стабілізувалися, а фармацевтика продовжує неухильне зростання. Науково-дослідні підрозділи таких компаній є провідниками загальнокорпоративної стратегії, вносять свою частку в реалізацію цільових настанов підприємницької активності, а науково-дослідна стратегія компаній є складовою загальнокорпоративної стратегії.



Щодо української дійсності, то, на думку В.Ландика, саме робота на зовнішніх ринках змушує сьогодні українські компанії, турбуючись про набуття конкурентних переваг, здійснювати наукові дослідження [24].

Часто компанії є монополістами на ринку саме завдяки проведенню досліджень і впровадженню їх результатів у виробництво. Ексклюзивне використання результатів власних досліджень дозволяє виробляти унікальну продукцію і мати монопольний прибуток. Саме бажання одержувати монопольно високий прибуток у момент після входу з новинкою на ринок, поки конкуренти ще не зробили аналогів, а імітатори – копій, змушує компанії приділяти велику увагу НДДКР. Таким чином, лише вітчизняні експортери складної високотехнологічної продукції мають у даний час необхідність і реальну зацікавленість у проведенні НДДКР і, зокрема, внутрішньокорпоративних досліджень.

На відміну від промислово розвинутих країн, в Україні проведення НДДКР не розглядаються більшістю компаній як необхідна умова успішного функціонування в ринковому середовищі. За період з 2001 по 2003 рр. зменшилася кількість організацій, що виконують НДДКР (табл. 2).

Ознакою національного наукового сектору є погіршення механізму взаємодії промислових підприємств із науково-дослідними організаціями та ліквідація власних науково-дослідних і конструкторських підрозділів. Питомо вага наукових організацій заводського сектору на початок 2004 р. становила всього 6,0%. Доки в українських виробників будуть конкурентні переваги низького рівня – дешева робоча сила, сировинна спрямованість тощо, до тих пір навряд чи можна чекати від підприємств реалізації іншої інноваційної стратегії – за рахунок проведення НДДКР власними силами і впровадження отриманих нововведень. І пояснюється цей факт незатребуваністю впровадження нововведень, що дають принципові довгострокові переваги (переваги високого рівня) у конкурентній боротьбі як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Відсутність в Україні затверджених державних методик розрахунку ефективності вкладень в інноваційні проекти, що відповідали б правилам світової практики, і фахівців необхідної кваліфікації, здатних зробити аналіз ефективності витрат на НДДКР, теж не сприяють вибору компаніями інноваційного шляху розвитку.

5. Ефект масштабу. У країнах із стабільною економікою великий бізнес у центрі уваги державної промислової політики. На сьогодні економія на масштабах виробництва стала найважливішим фактором конкурентоспроможності великих фірм на світовому ринку, особливо в наукоємних галузях.

Для України ефект масштабу відіграє особливу роль, оскільки лише, наприклад, у машинобудуванні налічується 1500 підприємств, що належать до категорії великих. Економічна характеристика провідних наукоємних корпорацій наведена в табл. 3.

Таблиця 2

Організації, що виконували наукові та науково-технічні роботи (одиниць / %)

	1991		1995		2000		2001		2002		2003	
<i>Всього</i>	1344	100	1453	100	1490	100	1479	100	1477	100	1487	100
у тому числі												
академічний сектор	290	21,7	270	18,6	306	20,5	315	21,3	387	26,2	387	26,0
галузевий сектор	804	59,9	906	62,4	939	63,0	921	62,3	839	56,8	847	57,9
вузівський сектор	146	10,7	150	10,3	160	10,7	163	11,0	166	11,2	164	11,0
заводський сектор	104	7,7	127	12,7	85	5,8	80	5,4	85	5,7	89	6,0

Таблиця 3

Рейтинг провідних наукоємних корпорацій України за 2003 рік

Назва компанії	Дохід		Прибуток		Експорт		Імпорт		Капіталізація	
	тис. грн.	рейтинг	тис. грн.	рейтинг	тис. грн.	рейтинг	тис. грн.	рейтинг	тис. грн.	рейтинг
Мотор Січ	1155390	60	117619	28	631767	27	245913	36	102861	34
Зоря – Машпроект	770666	98	-	-	617516	28	160887	64	-	-
Сумське МНПО ім. Фрунзе	931393	82	-	-	773593	19	-	-	312774	14
Новокраматорський машинобудівний з-д	-	-	97338	34	434575	48	-	-	-	-
Концерн "Стирол"	1553297	44	195154	14	1372573	8	147033	71	316010	13
Норд, ВАТ	-	-	29911	97	341382	56	189018	54	-	-
ДАК "Титан"	-	-	-	-	284125	66	-	-	-	-



Особливо показовим у цьому напрямку є досвід Новокраматорського машинобудівного заводу. В останні роки на НКЗМ чітко окреслилася тенденція до зростання випуску наукоємної продукції: у 1999 р. її питома вага у загальному обсязі товарної продукції становила 25,4%; у 2000 р. – 34,6; у 2001 р. – 54,3%; перспективним планом передбачено збільшення цього показника до 65,5%. Досягнення таких результатів було б неможливим без докорінних реконструкцій та диверсифікації виробництва. Обсяг інвестицій у технічне переозброєння підприємства сягнув у 2001 р. 112 млн. грн., проти 61,3 млн. у 2000 році. У 2002 р. у реконструкцію і технічне переоснащення підприємства вкладено більше 100 млн. гривень. Джерелом інвестицій слугують власні кошти АТ. До речі, нині частка НКЗМ у загальному обсязі ВВП дорівнює приблизно 0,6% [25].

6. *Створення системи внутрішніх ринків.* В Україні на сьогодні практично відсутні узагальнені дослідження стану вертикальної та горизонтальної інтеграції промислових підприємств. У цілому можна відзначити, що така інтеграція ще не відбулася в масовому масштабі і не спостерігаються навіть передумови для формування внутрішньофірмового (тим більш міжнародного) ринку робочої сили. Цей напрямок потребує особливої уваги як з боку науковців, так і відповідних державних органів, що займаються проблемами регулювання структурою промислового виробництва.

7. *Трансакційні витрати.* Зарубіжний досвід діяльності доводить, що контрактні відносини інтеграції є часто причиною високих трансакційних витрат. Укладання відповідних контрактів потребує значних витрат на проведення переговорів (зокрема щодо недофінансування виконання контрактів). Тому ефективними варіантами забезпечення необхідним ресурсом за таких умов є формування власних структурних підрозділів, механізм злиття чи поглинання, перехресне володіння акціями тощо.

До специфічних українських факторів, що спонукають підприємства до об'єднання у великі структури, можна віднести й такі, як зростання трансакційних витрат у результаті відмови від прямого державного управління та зміни характеру взаємовідносин між підприємствами в ході економічних реформ. Відтворення зруйнованих виробничо-технологічних зв'язків і структурна перебудова підприємств неможливі без координації діяльності усіх ланок технологічного ланцюжка і залучення великих фінансових ресурсів.

Відповідно до теорії трансакційних витрат як найважливіший інтеграційний фактор виступають так звані специфічні активи взаємодіючих підприємств, тобто конкретні характеристики ресурсного потенціалу (основних фондів, кадрів, ноу-хау), що забезпечують ефективність кооперації. До них може належати, зокрема, наявність взаємодоповнюючих спеціалізацій робочої сили та кооперації у сфері НДДКР. Надалі відносини контрактації (за певних умов їх довгострокової вигоди для взаємодіючих сторін) переходять у відносини взаємочасті в капіталі. Тому низку положень трансакційної кон-



цепції потрібно враховувати в аналізі ефективності українських інтегруючих структур. А саме: необхідно розглядати технологічні умови господарюючих суб'єктів – ініціаторів інтеграції; доцільно ретельно опрацювати системи контрактних взаємовідносин, що охоплюють основні аспекти спільної діяльності (фінансової, науково-технічної, збутової та інше). Необхідним є також усвідомлення того факту, що наявність спільної власності виступає суттєвим гарантом здатності до реалізації контрактних відносин, а із числа показників економічної ефективності інтеграції, очевидно, неможливо виключити максимізацію прибутку та мінімізацію витрат [26].

8. *Державна підтримка великих підприємств.* Не підтримуємо точку зору деяких економістів, які віддають перевагу стимулюванню лише дрібного та середнього бізнесу і вказують на необхідність дроблення хоч і великих, але єдиних господарських комплексів. Великі інтегровані структури не є антагоністами дрібного та середнього бізнесу. Навпаки, вони залучають його в орбіту свого впливу та можуть стати для нього надійними провідниками державної економічної політики, але за умови дотримання об'єктивності інтеграційних процесів, а не формального об'єднання підприємств.

Оскільки конкурентоспроможність продукції визначається передусім технологічним рівнем, державна підтримка має бути спрямована на розробку сучасних наукових програм, створення фінансової бази для технологічних інновацій, забезпечення припливу свіжих технічних ідей у виробничу сферу. Основні напрямки такої підтримки обумовлені: обопільною зацікавленістю у випуску нових видів продукції; розв'язанням екологічних проблем; фінансуванням ресурсозберезувальних програм; роллю держави-гаранта між партнерами щодо збереження колишніх й організації нових ресурсопотоків; регулюванням процесів зміни діяльності з тим, щоб вихід підприємств із замкнутого технологічного циклу не позначився на інших підприємствах, що входять до цього циклу; формуванням інформаційної бази підприємств.

Головним об'єктом державної підтримки мають бути науково-технічні програми корпорацій, відібрані на конкурентній основі. Згодні з думкою, що державну підтримку не можна перетворювати на "безплатну годівницю", так само як і держава не повинна виконувати тільки роль збирача податків. Дефіцит держбюджету і обмежені кошти спецфондів не дають забути такі результативні способи підтримки, як державні інвестиції, позики, субсидії. Обов'язково потрібні нові форми: фінансові методи підтримки (кредити, пільги оподаткування та нефінансові методи, перш за все, створення відповідної інфраструктури (лізингові компанії, консультативні фірми).

Актуальними на сьогодні повинні бути розроблення основних законодавчих положень формування українських ФПГ та порядку використання їхнього інноваційно-інвестиційного потенціалу. Передбачається, що в найближчий час ФПГ в країні будуть більшою мірою створюватись в авіабуду-



ванні, суднобудуванні, галузях засобів зв'язку, оптичної техніки, біотехнології та в інших високотехнологічних сферах економіки.

Усі розглянуті вище фактори за умови їх належного розвитку мають бути основою інтеграції виробничих, наукових і фінансових структур у формі утворення великих корпоративних об'єднань, які могли б забезпечити реалізацію довгострокових виробничих програм і бути одним із найефективніших шляхів збереження і примноження науково-технологічного потенціалу країни.

Висновки

1. Сучасний світ розвивається в напрямку створення єдиного економічного простору, де головними господарюючими суб'єктами стають корпорації та альянси, діяльність яких започаткована на принципах інтеграції та диверсифікації. Особливо велика роль таких суб'єктів у сфері концентрації та використанні високотехнологічного потенціалу як основи інноваційного розвитку економіки.

2. Виведення української економіки на створення реальних умов для її стійкого розвитку вирішальною мірою залежить від формування та успішної діяльності великих корпоративних структур як провідників промислової та науково-технологічної політики.

3. В умовах постійного дефіциту державних фінансових ресурсів, що направляються на підтримку та забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, перенесення центру тяжіння на внутрішні можливості великих корпоративних структур – перспективний шлях піднімання та зростання інноваційної активності в усіх галузях економічної діяльності.

4. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно розробити системний механізм взаємодії держави з корпоративним сектором економіки (особливо з наукоємною його складовою), який включав би інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку всіх етапів інноваційного процесу як на макро-, так і на мікрорівнях.

5. Оцінка існуючої ситуації доводить, що на сьогодні в Україні назріли умови для поєднання накопиченого наукового, практичного досвіду та переконливої усвідомленості органів влади всіх рівнів у напрямку розроблення інноваційної стратегії розвитку великих корпоративних структур як рушійної сили в забезпеченні інноваційної складової в економічному зростанні країни.

Література

1. Уряду є про що звітувати // Урядовий кур'єр. – 2004. – 16 березня. – № 49 (2712). – С. 1–2.
2. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – С. 455.



3. *Иноземцев В.* Творческие начала современной корпорации // МЭиМО. – 1997. – № 11. – С. 19.
4. *Hammer M.* Beyond Reengineering. How the Process – Centered Organization is changing Our Work and Our Lives. – N.-Y., 1996. – P. 153.
5. *Львов Д.* К обновлению ориентиров экономической политики // РЭЖ. – 1996. – № 10. – С. 11.
6. *Климко Г.Н., Канищенко Л.О., Пригода В.М., Чухно А.А., Черваньов Д.М.* Основы економічної теорії: політекономічний ефект. – К.: Знання-Прес, 2002. – С. 70–71.
7. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 91.
8. *Маслеченков Ю.С., Тронин Ю.Н.* Финансово-промышленные корпорации в России. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 33.
9. *Патюрель Р.* Создание сетевых организационных структур // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 3. – С. 35–38.
10. *Мильнер Б.* Крупные корпорации – основа подъема и ускорения развития экономики // Вопросы экономики. – 1998. – № 9. – С. 66–77.
11. *Винслав Ю.* Финансовый менеджмент в крупных корпоративных структурах // РЭЖ. – 1998. – № 3. – С. 25–34.
12. *Винслав Ю., Дементьев Д., Мелентьев А., Якутин Ю.* Развитие интегрированных корпоративных структур в России // РЭЖ. – 1998. – № 11–12. – С. 28.
13. *UNCTAD.* World Investment Report 2001: Promoting Linkages, United Nations New-York and Geneva, 2001.
14. *Владимирова И.* Роль и место транснациональных корпораций в мировой экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 70–71.
15. *Рейтинг 2003: 100 лучших компаний.* – 2004. – № 1. – 24 июня.
16. *Мировая экономика* / Под ред. Булатова А.С. – М.: Юристъ, 1999. – С. 279.
17. *Мовсеян А., Огнивцев С.* Транснациональный капитал и национальные государства // МЭиМО. – 1999. – № 6. – С. 56.
18. *Blanc H. Sierra Ch.* The Internationalization of R & D by Multinationals: A Trade – Off between External and Internal Proximity // Cambridge Journal of Economics. – 1999. – V. 23. – № 2. – P. 190.
19. *World Investment Report.* – New-York, Geneva: UNCTAD, 1999. Chapter III.
20. *Інформація про хід приватизації державного майна в Україні за 9 місяців 2003 року* // Бюлетень про приватизацію. – 2003. – № 12. – С. 6–9.
21. *Закон ВР України від 18.05.2000 р. № 1723-III "Про Державну програму приватизації"* Редакція від 27.11.2003 р. // Ліга БізнесІнформ.
22. *OECD.* Science, technology and industry outlook. – 2002 – Paris, 2000. – P. 288–289.
23. *R&D Magazine,* January 2003. – P.F 3
24. *Ландик В.* Проведення внутрішньокорпоративних досліджень // Економіст. – 2001. – № 5. – С. 39.
25. *Панков В.* Інноваційний менеджмент великого акціонерного товариства (досвід Новокраматорського машинобудівного заводу) // Економіка України. – 2002. – № 12. – С. 4–11.
26. *Якутин Ю.* Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // РЭЖ. – 1998. – № 4. – С. 28–35.