

Потребує також прояснення й того, чому сучасний механізм міжнародної конкуренції ґрунтується на "ієрархічному" неспівпаданні між правилами гри її учасників, які для "штабного персоналу" замикаються періодичним "ричанням тигрів" (Ф. Шерер, Д. Росс), а для "рядових" суб'єктів — граничними формами гіперконкуренції.

Наведене вище є досить серйозною критикою сучасної теорії міжнародної конкуренції. Але чи можна повернути до реального світу теоретичну модель з такими її методологічними "прогалинами"? Ф. Хан якось сказав: "Коли політика виробляється на основі таких моделей, я дістаю пістолет" [15, с. 14]. При всій метафоричності цього виразу поза сумнівів залишається те, що міжнародна конкурентоспроможність сьогодні набуває зміст, який мало нагадує модель явища, що відтворюється в сучасній теорії міжнародної конкуренції. У будь-якому випадку лозунг "менше держави" стає абсолютно неприйнятним у плані його безумовного виконання. І якими б засобами та "правильно поставленими питаннями" проблема держави не виводилась із теорії міжнародної конкурентоспроможності, нова її версія повинна розглядати структуру-зв'язок "держава – підприємство" як методологічний стрижень сучасної теоретичної конструкції цього феномену.

Література: 1. Сміт А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Наука, 1992. — 572 с. 2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М.: Наука, 1999. — 432 с. 3. Pro et Contra. Журнал российской внутренней и внешней политики. Издательство "Гендальф". — 2002. — Том 7. — №4. — 304 с. 4. Калужнова М. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М.: ТЕИС, 2003. — 526 с. 5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 7. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №3. 8. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики. Доклад на расширенных заседаниях комитета Государственной думы по экономической политике и предпринимательству / Российский экономический журнал. — 2000. — №7. 9. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и уроки. / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №12. 10. Аналин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя / Вопросы экономики. — 1999. — №11. 11. Розвиток секторів і товарних ринків України: НАН України, Інститут економічного прогнозування / За ред. проф., д. е. н. В. О. Точиліна. — Ужгород: ІВА, 2001. — 400 с. 12. Porter M. E., Takeuchi, M. Sakakibara. Can Japan Compete? Houndmills — London, Macmillan Press Ltd., 2000. XI — 208 p. 13. Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2004. — №3. — 304 с. 14. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. — М.: Международные отношения, 2001. — 408 с. 15. Hahn F. Equilibrium in Macro-economics. Blackwell, 1984. — 282 p.

УДК 334.78(477)

Манойленко А. В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В УКРАИНЕ

In the article the peculiarities of formation the corporate sector in Ukrainian economy are considered. The major factors that determine the basic directions of further development of corporations are analysed.

Экономический рост, который в настоящее время наблюдается в Украине (в среднем за последние 3 года темпы роста ВВП составляют 7,4% [7,8]), вызван рядом факторов, таких, как улучшение конъюнктуры внешних рынков, в связи с чем растет экспорт Украины; повышением внутреннего спроса в Украине; инвестициями в основной капитал. Необходимо отметить, что вклад в экономический рост внесли как крупные корпоративные образования, так и малые и средние субъекты хозяйствования.

На сегодняшний день вклад малых и средних компаний в ВВП Украины невысок и по итогам 2002 года составляет 7,3% [7,8]; даже учитывая теневой сектор экономики, эта доля существенно не увеличится [4,8]. Таким образом, основу экономики Украины составляют крупные субъекты хозяйствования.

Вопросами образования и функционирования крупных корпоративных экономических систем занимаются многие ведущие ученые и практики в мире и Украине, среди них — Абалкин Л. И., Бодров В. Г., Гохран П., Доронина М. С., Дряхлов Н. И., Львов Д. С., Клебанова Т. С., Кондратьев В. Б., Кемпбелл Э., Перегудов С. П., Шарп У. Ф. и др.

Необходимо отметить, что становление корпоративного сектора экономики в разных странах происходило по-разному и зависело от многих причин. Целью данной статьи является анализ особенностей формирования корпоративного сектора в экономике Украины и исследование направлений дальнейшего его развития.

Если рассматривать историю формирования корпораций в Украине, то необходимо отметить, что они были сформированы несколькими путями [1,2,4,8]:

1) эволюционным становлением, начиная с кооперативного движения, через развитие собственной бизнес-модели, путем реинвестирования прибыли в развитие бизнеса. В основном, таким образом, сформированы частные корпоративные объединения, основанные на капитале одного или группы учредителей, не публичные компании;

2) путем корпоратизации, а затем приватизации бывших государственных предприятий, путем выкупа корпоративных прав трудовым коллективом. Это в основном публичные компании, которые имеют правовую форму ООО, ОАО или ЗАО, при чем их корпоративные права практически не котируются на фондовом рынке;

3) путем выкупа корпоративных прав государственных предприятий за заемные или привлеченные средства отдельными субъектами рынка на основе привлечения средств частных и корпоративных вкладчиков;

4) путем выкупа государственного имущества в процессе банкротства или реструктуризации предприятий;

5) путем формирования объединений частных, коллективных и государственных корпоративных имущественных прав — создание корпораций, холдингов, финансово-промышленных групп;

6) путем приобретения приватизируемых пакетов акций на аукционах, конкурсах или на фондовых биржах;

7) формированием полностью государственных национальных акционерных компаний (НАК), государственных холдинговых компаний (ГХК), государственных финансово-промышленных групп, а также коммунальных компаний.

Корпоративный сектор экономики Украины сформирован, в основном, в процессе корпоратизации, разгосударствления и приватизации объектов народного хозяйства бывшего СССР, реже — на основании эволюционного развития собственного бизнеса или на основании зарубежных инвестиций. Таким образом, дальнейшее развитие корпоративного сектора экономики связано с несколькими направлениями.

Развитие полностью государственного корпоративного сектора экономики.

Развитие НАК, ГХК, государственных (ФПГ).

Корпоратизация унитарных государственных предприятий.

Формирование ГХК на основании государственных корпоративных прав в субъектах хозяйствования с коллективной формой собственности.

Развитие частного корпоративного сектора экономики (без участия государства).

Эволюционное развитие частных корпоративных объединений.

Разгосударствление и приватизационные процессы корпоративных прав государства и целостных имущественных комплексов.

Процессы банкротства субъектов хозяйствования и на их основе формирование более эффективных собственников.

Процессы слияний, поглощений и реструктуризации бизнеса как в частном, так и в государственном секторе экономики.

Создание совместных предприятий (СП) через привлечение зарубежных инвестиций или открытие

в Украине компаний с полностью зарубежным капиталом.

3. Развитие смешанного корпоративного сектора экономики с участием как частного, так и государственного капиталов.

Если провести анализ динамики изменения субъектов хозяйствования различных форм собственности [7, 8], то можно сделать вывод о снижении количества субъектов хозяйствования с государственной формой собственности и превалированием предприятий с коллективной формой собственности. Необходимо учитывать тот факт, что в настоящее время государство имеет значительные пакеты акций в компаниях с коллективной формой собственности. Так, на начало 2004 (по данным Фонда государственного имущества Украины [8]) государство владело корпоративными правами в 1427-ым открытых и закрытых акционерных обществах, 101-ом обществе с ограниченной ответственностью и 34-х национальных акционерных и государственных холдинговых компаниях (НАК и ДХК), созданных специальными решениями Президента Украины и правительства. Часть государства в уставных фондах хозяйственных обществ (без НАК и ДХК) составляет 11,3 млрд. гривен. В собственности и управлении национальных акционерных и государственных холдинговых компаний передано имущественных прав, стоимость которых составляет почти 22,06 млрд. грн. В последнее время наблюдается сокращение владения государством корпоративными правами в субъектах хозяйствования, но темпы сокращения не значительны.

Если рассматривать структуру корпоративных прав государства, то на основании данных Фонда государственного имущества Украины [8], можно сделать следующие выводы:

1. Около 80% корпоративных прав государства обусловлено наличием остатков пакетов акций, не проданных в процессе приватизации, на которые нет достаточного спроса.

2. Больше трети портфеля корпоративных прав государства составляют предприятия-банкроты. При этом законодательство по вопросам банкротства не дает возможности государству в лице органов управления активно участвовать в процессах возобновления платежеспособности этих объектов.

В то же время, анализируя структуру собственности в экономике [7, 8], необходимо отметить доминирующую роль государственной и коммунальной ее форм с учетом государственных корпоративных прав в структуре коллективной собственности.

Как отмечают многие исследователи [2, 3, 4, 5], государство является не самым эффективным собственником, и, таким образом, дальнейшее повышение конкурентоспособности и эффективности корпоративного сектора экономики связано с процессами разгосударствления и формированием на основе прива-

тизируемых субъектов экономики эффективных частных корпоративных объединений.

При рассмотрении динамики основных экономических показателей развития экономики Украины [7, 8], рассчитанных на основании динамики темпов изменения основных показателей в сравнимых ценах в процентном отношении к уровню 1990 г. ВВП в 2003 г. составило 54,35% к уровню 1990 г., стоимость установленных и введенных в эксплуатацию основных фондов 117,35%, капиталовложения 43,63%. Если переделить соотношение ВВП на единицу установленных фондов, исходя из начального соотношения в 1990 г. 1, то исходя из динамики изменения соответствующих показателей в 2003 г. оно составило 0,46 от уровня 1990 г. Не смотря на высокую инфляционную составляющую, которая способствовала увеличению основных производственных фондов за счет их индексации, что допускается Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий", в некоторых случаях — увеличения балансовой стоимости предприятий за счет переоценки, установленные основные фонды позволяют увеличивать выпуск продукции или/и использовать их более эффективно. На основе этого можно сделать вывод о том, в настоящее время в Украине остается не задействованным большой промышленный потенциал, а, его по крайней мере, часть, задействована не эффективно.

Перераспределение активов предприятий через процедуры банкротства, санации и реструктуризации позволяют вовлекать в экономический (коммерческий, рыночный) оборот значительное число незадействованных производственных мощностей. Так, в структуре корпоративных прав государства значительный сегмент занимают предприятия, относительно которых проводятся процедуры банкротства (567 хозяйственных обществ, или 36% от их общего количества).

Еще одной интересной тенденцией образования объединений является возникновение на базе когда-то заводов-гигантов машиностроительного комплекса СССР промышленных кластеров, имеющих единое территориальное расположение в рамках бывших советских предприятий-гигантов, инфраструктуру по снабжению топливно-энергетическими ресурсами, транспортные "артерии", в ряде случаев единую систему безопасности и охраны, органы управления инфраструктурным комплексом, но выступающие как отдельные юридические и производственные единицы. При этом данные промышленные кластеры не являются корпоративными объединениями в классическом виде. Можно говорить, что в данном случае образуется группа предприятий с определенными совместными задачами по обеспечению безопасности своей жизнедеятельности. В некоторых случаях отдельные функции, связанные с совместными действиями, делегируются коллегиальному органу, без образования юридического лица. В данном случае осу-

ществляется координация отдельных частей экономической системы, — то есть установление гармоничных связей между отдельными частями экономической системы [6]. Функция координации является одной из подфункций управления; и она централизована, но при этом не представляет отдельного юридического лица. Исходя из законодательства Украины, мы не можем говорить о придании данной группе субъектов хозяйствования статуса корпорации.

В отличие от координации — функция регулирования предполагает наличие действий по устранению отклонений от заданного организацией режима функционирования системы [6], при этом с целью своевременной реакции на изменения во взаимосвязях отдельных элементов экономической системы коллегиальный орган управления должен получить статус юридического лица, а также при этом в неявном виде данному органу и в данном случае управления делегируется еще одна функция — функция целеполагания. Если кластер образован по такому принципу, то мы можем говорить о наличии корпоративного объединения в явном или в не явном виде.

Как отмечают многие исследователи, в последнее время в Украине происходит концентрация капитала в приоритетных отраслях экономики. Эта тенденция касается как коллективных, так и полностью государственных корпоративных объединений. Происходит формирование и развитие государственных корпораций — национальных акционерных компаний. Частный капитал как отечественный, так и зарубежный создает корпоративные и конгломеративные объединения в наиболее значимых отраслях с наибольшей рентабельностью на вложенный капитал. При этом происходит формирование и вертикально интегрированных структур, и конгломеративных объединений.

Можно выделить ряд факторов, которые влияют на эти процессы и определяют тенденции и направления дальнейшего развития корпоративных объединений:

Первой целью является приватизация наиболее потенциально ликвидных и высокорентабельных экспортно-ориентированных предприятий.

Государство старается закрепить свой контроль в стратегически важных отраслях экономики.

Обеспечение непрерывных цепочек создания и реализации ценностей от источников ресурсов до готовой продукции, которая подлежит экспорту или реализации на внутреннем рынке.

Стратегическая безопасность основного бизнеса от сбоев в поставках и неадекватности (нечистоплотности) посредников при реализации готовой продукции.

Концентрация и региональная диверсификация бизнеса при высокой внутриотраслевой конкуренции.

Поглощение зарубежных предприятий или отдельных подразделений (активов) за рубежом для повышения рентабельности бизнеса и ухода от разного рода ограничений, накладываемых странами, куда экспортируется продукция, расширение бизнеса при достижении максимально возможно национального уровня концентрации и монополизации.

Реализация стратегических целей и задач государства через непосредственное управление, а не только регулирование значимыми долями приоритетных отраслей и подотраслей экономики, через формирование крупных корпоративных структур, холдинговых и финансово-промышленных групп.

Наиболее интересным и как показывает мировая практика [4, 5] — наиболее востребованным и эффективным для развития корпораций — является слияние поглощения и реструктуризации бизнеса. В данном случае из конгломеративных образований, которые в наибольшей степени присутствуют на рынке, или небольших компаний, которые конкурируют на национальных или отдельных местных или региональных рынках выкристаллизовывается целостная, ориентированная на результат с четко поставленными целями крупная экономическая система, которая может конкурировать на международных рынках и, наиболее эффективным образом используя ресурсы, достигать наилучшего результата деятельности. В данном случае роль государства сводится к функции регулирования и недопущения ограничения конкуренции с целью установления оптимального соотношения цен для производителя и конечного потребителя продукции.

Трансграничные процессы взаимодействия корпоративных объединений друг с другом и отдельными субъектами хозяйствования, выявление роли государственных органов управления и регулирования на эти процессы является продолжением исследований в направлении формирования и структуризации крупных экономических систем в условиях переходной экономики.

Литература: 1. Бодров В. Г. Трансформация экономических систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: Навч. посіб. — К. Вид. УАДУ 2002. — 104 с. 2. Кондратьев В. Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. — М.: Наука, 2003. — 318 с. 3. Кушлина В. И. Государственное регулирование рыночной экономики / Учебник. Издание 2-е, перераб. доп. — М.: Изд. РАГС, 2002. — 128 с. 4. Румянцев С. А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. — К.: Тв. "Знання", КОО, 2003 — 248 с. 5. Татаркин А. И. Динамика корпоративного развития — М.: Наука, 2004. — 502 с. 6. Теория системного менеджмента: Учебник/ Под общ. ред. П. В. Журавлева, Р. С. Седегова, В. Г. Янчевского. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — 512 с. 7. http://www.bank.gov.ua/Macro/pok_2004.htm 8. <http://www.spfu.gov.ua/ukr/index.phpd>

УДК 332.1

Матюшенко І. Ю.

ХАРКІВСЬКА ОБЛАСТЬ: ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ГЕОЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ КООРДИНАТ

The problem of Ukrainian geo-economic and geo-political orientation influence upon the prospects of implementation the innovation development model of Kharkiv region economy under the conditions of creating the European Economic Area and the ardour to join the EU is considered. The analysis of consequences for Kharkiv enterprises after joining international economic groupings is given. The recommendations for fostering the innovation development of the region are provided.

В сучасних умовах економічного зростання в Україні особливої актуальності набуває розгляд проблем гео економічної орієнтації країни, вирішення яких стимулювало б широкомасштабне оновлення структури виробництва та підвищення ролі інтелектуального капіталу.

Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки на 2004 – 2015 роки була представлена у виступах Президента України, керівника та членів уряду, відомих науковців на науково-практичній конференції в м. Києві у квітні 2004 року. Крім того, у травні 2003 року сесією Харківської обласної ради була затверджена стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року [1]. Указана тема досліджувалась також на протязі 2003 — 2004 років в публікаціях В. Гейця, Є. Кушнарєва, В. Пономаренка, В. Семіноженка [2, 3, 4] та ін. В той же час цей аналіз лише частково враховував специфіку структурно-інноваційної перебудови економіки регіонів в умовах вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) та формування Єдиного економічного простору (ЄЄП) України, Росії, Білорусі та Казахстану.

Метою даної статті є аналіз і оцінка проблем інноваційного розвитку регіону крізь призму інтеграційних процесів, що відбуваються на європейському та пострадянському просторах.

Логіка світового розвитку показує, що приєднання України до будь-якого більш великого економічного об'єднання неминуче. Мається лише одна альтернатива — ЄС або ЄЄП. Головне питання визначення стратегії — на яких умовах буде проходити таке приєд-