

ПЕРЕВАГИ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Розкрито особливості корпоративних структур та їх вплив на ефективність діяльності корпорацій

Постановка проблеми. Розвиток економічної системи залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх можна віднести ефективність функціонування всіх суб'єктів економічних відносин у країні. До зовнішніх – розвиток економічних та інформаційних зв'язків національної економічної системи зі світовою.

З таких позицій важливу роль в економічному зростанні відіграють корпорації. Їх особливості, зумовлені специфікою організаційної структури, дозволяють одночасно виступати у ролі суб'єкта економічних відносин країни та з'єднуючої ланки між національним та світовим рівнем.

Метою дослідження є визначення переваг корпоративних структур.

Виклад основного матеріалу. Існують різні підходи до трактування поняття “корпорація”. Характеризуючи корпорацію в правовій площині, відзначають притаманні їй особливі права власності, а також можливість укладати надзвичайно вигідні контракти. З економічної точки зору – це унікальна організаційно-виробнича структура, об'єднання виробничих та фінансово-комерційних підприємств.

Суботін А.К. виділяє п'ять етапів розвитку ТНК. “Перший період символічно міг би бути обмеженим 1900 і 1928 рр. Вибір таких кордонів обумовлене двома факторами. По-перше, останні 20 років XIX ст. були золотим часом для промислового розвитку майбутньої “Великої семірки”, в яку в останній чверті XX ст. на стійкій фінансовій, технологічній і управлінській базі. По-друге, підготовка до Першої світової війни 1914-1918 рр. і самі військові дії зіграли значущу роль в розвитку ТНК і суттєво посилили позиції провідних

компаній які воюють, включаючи компанії прогративної сторони. Будь-яка спроба кваліфікувати цей період з точки зору бізнесу неминуче призводить до фіксації відкриття двох стратегічних галузей виробництва, які сформувалися на початку сторіччя – автомобільної та авіаційної. Жорстка конкуренція, яке перетворює ситуацію на нафтових ринків, починаючи з 1918 р. і практично до початку депресії, завершилось розділом нафтового ринку між “семи сестрами” – родину провідною ТНК, які в кінці 1920-х рр. приступили до контролю за світовим нафтовим ринком без будь-яких серйозних обмежень аж до енергетичної кризи 1973-1979 рр. Перший період характеризується також практично неконтрольованим розвитком фондового ринку, і цей процес став одним з найважливішим фактором, який визвав економічну кризу 1929-1933рр.” [5, с. 20].

Таким чином, в цей період були визначені структурна база виробництва та загальні принципи функціонування ТНК та взаємовідносин із державою.

“Другий період охоплює період часу з 1929 по 1945 рр. Він включає в себе економічні реформи президента Ф. Рузвельта і характеризується прискоренням промислового розвитку в США, Германії, Японії, Росії і деяких інших країнах, визначеним спочатку загрозою, а потім розгортанням другої світової війни. Сама війна велась не лише на полях бою, але і в лабораторіях, конструкторських бюро, цехах заводів, власниками яких були держава та приватні компанії” [5, с. 20].

Специфіка цього періоду визначалася:

– по-перше, технологічним розвитком, за яким стояли дослідницькі підрозділи ТНК;

– по-друге, становленням нової системи регулювання фондового ринку, а також прийняттям Бреттон-Вудською валютно-фінансової системи.

“Третій період продовжується з 1946 по 1972 рр. Він включає в себе не тільки установи світової економіки після Другої світової війни, але також історичне розширення в середині 1960-х рр. найбільш тяжкою соціальною проблемою: забезпечення гарантійних приєднаних стандартів нижнього рівня якості життя населення в групі провідних західних країн. Такий результат став можливим завдяки акційній взаємодії бізнесу та держави. Можливо, це було найкрупнішою соціальною перемогою капіталізму як економічної системи в ХХ ст., так як забезпечило можливість жити в пристойних соціальних умовах для більшої частини населення цих країн. Це привело до виникнення багатьох нових проблем, поперед всього, в сфері міграції та еміграції, але в той же час стало результатом по великій мірі діяльності саме ТНК” [5, с. 21].

З одного боку, в цей період був закладений фундамент для подальшого технологічного розвитку, з іншого – він був найсприятливіший для розвитку нафтовидобувних компаній.

“Четвертий період простягається з 1973 по 1985 рр. і охоплює час енергетичного кризи і ліквідації його наслідків, час перебудови відношень між Північчю та Півднем, частинного перерозподілу ринку між нафтовими компаніями країн-членів ОПЕК і західними компаніями, час першого, але дуже ефективного використання боргів Півдня в якості чуттєвого політичного інструменту. Великий прогрес в розвитку комп’ютерних технологій, їх виробництво і продаж відкрив шлях для формування нової групи ТНК, яка виробляє комп’ютери, програмний продукт і технології, яка розподіляється по всьому світі. Фінансова міць провідних західних країн, особливо США і Японії, а також ТНК, які стоять за цими країнами, виявилось настільки вражаючим, що правлячі кола Радянського

Союзу були зобов’язані приступити до конструкції політичної та економічної системи в країні [5, с. 21-22].

“П’ятий період розвитку провідних ТНК і їх трансформація в глобальні компанії почались приблизно в 1985 р., а завершення цього періоду можна умовно дотувати 2000 роком, але реально він ще продовжується. По крайній мірі, три ознаки характерні для цього періоду. По-перше, інформаційні технології розповсюджувались та швидко, що їх вплив на розвиток породило ідею так званого Метакапіталізму, включаю чого виникнення глобальних компаній. По-друге, значні зміни в політичній карті світу призвели до нових можливостей для глобальних компаній в розповсюдженні їхньої діяльності на простори Східної і Північної Європи, а також на територію країн СНГ. По-третє, світова фінансова система, сконструйована і розвернута одразу після Другої світової війни, прийшла до непотрібності із-за “перегріву”, викликаного діями ТНК і багатьох інших компаній на фондовому ринку. Термінові міри регулювання і перебудови цієї системи стає необхідними в найшвидший час [5, с. 22].

На перший погляд, принципи функціонування корпорацій нічим не відрізняються від принципів будь-якого іншого суб’єкта економічної діяльності, що пов’язана з отриманням прибутку. Однак, це є прикладом нормативного підходу, тобто характеристикою того, якою корпорацією має бути.

Неврахованим залишаються здатність мобілізувати значний капітал, отримувати надприбутки, а також доступ до права володіння різного роду ресурсами, включаючи сировинні, економічні, інформаційні та політичні. Реалії ж говорять про інше.

В 1962 році на долю 5 найбільших промислових корпорацій США, активи яких склали в загальній сумі 36 млрд. дол, приходилося 12 % всіх активів обробної промисловості. 50 найбільшим корпораціям належало більше третини активів обробної промисловості, 500 найбільшим корпораціям – значно більше двох третіх. На корпорації з активами, що перевищують 10 млн. дол., число

яких складало біля 2 тис., приходилося 80 % всіх ресурсів, що використовувалися в обробній промисловості [1, с. 121].

В 1965 році валовий дохід трьох промислових корпорацій – “Дженерал моторс”, “Стандарт ойл оф Нью-Джерсі” і “Форд мотор компані” – переважив валовий дохід всіх американських фірм. В 1963 році дохід “Дженерал моторс”, склав 20,7 млрд дол. і був майже рівний доходу трьох мільйонів самих дрібних фірм країни, тобто доходу приблизно 90% всіх фірм. [1, с. 122-123].

На середину 90-х років ХХ ст. сукупні активи десяти найбільших ТНК світу становили 33,3 трлн. доларів США, а їхній сукупний дохід – 14,4 трлн. доларів. Цілком очевидно, що ці масштаби суттєво перевищують масштаби та політичний вплив переважної більшості країн світу [4, с. 38].

Такі результати є наслідком не лише вдалої реалізації підприємницьких здібностей. Вони є наслідком існування об’єктивних і суб’єктивних факторів.

У першому випадку – це масштаби виробництва і величина самих корпорацій, яких вимагало індустріальне суспільство (об’єктивний фактор). Ще у своїх дослідженнях А. Маршалл підкреслював взаємозалежність машинного виробництва та інтенсивного розвитку фірм та їх параметрів. Можливість економії на масштабах виробництва спонукає до створення великих організаційних форм (корпорацій) як шляхом розширення обсягів виробництва, так і шляхом злиття або поглинання.

“Показовим у формуванні корпоративного сектора економіки України є створення бізнес-груп на основі корпоративного об’єднання цілого ряду підприємств різних галузей або регіону в інтегровані корпоративні структури, що за визначенням характеризуються як “метакорпорації” (табл. 1)” [2, с. 57-58].

Таблиця 1. Динаміка формування інтегрованих корпоративних структур в Україні

Основні інтегровані корпоративні структури	Види економічної діяльності підприємств, що входять до складу корпоративних структур		
	2002 (основний аперелік)	2003 (додаково до переліку)	2004 (додаково до переліку)
1	2	3	4
Корпорація “Індустріальний Союз Донбасу” (ІСД)	– металургія; – машинобудування; – сільське господарство; – видобування вугілля; – збагачення руд; – інші (будівництво, готельний бізнес, біржі)	– суднобудівництво	– туризм; – транспорт; – управління нерухомістю
Група “УКРСІВ”	– будівництво; – харчова промисловість; – металургія; – хімічне виробництво	– сільське господарство	– виробництво будівельних матеріалів
ЗАО “СІСТЕМ КАПІТЕЛ МЕНЕДЖМЕНТ”	– металургія; – коксохімічне виробництво; – комерційні банки; – забезпечення масової інформації; – футбольний клуб “Шахтар”; – харчова промисловість; – інші (цифровий зв’язок, готельний бізнес, страховий бізнес)	– машинобудування; – видобування вугілля; – енергетика	– комерційні банки; – видобування вугілля; – виробництво алкогольних напоїв, пива

1	2	3	4
Науково-виробнича інвестиційна корпорація "ІНТЕРПАЙП"	– комерційні банки; – машинобудування; – ЗМІ; – сільське господарство; – виробництво труб; – інші (металургія, феросплави, вторчермет)	– авіаційний транспорт; – офшорні компанії; – енергетика	– радіо, телебачення
Група "ПРИВАТ"	– комерційні банки; – офшорні компанії; – нафтопереробка; – гірничорудна промисловість; – будівництво; – сільськогосподарське виробництво; – металургія; – хімічне виробництво	– гірничо збагачувальне виробництво; – нафтодобування; – вугільні підприємства; – футбольний клуб "Дніпро"	– банки; – машинобудування; – радіомовлення
Група "ЕНЕРГО"		– енергетика; – металургія; – комерційні банки; – видобування вугілля; – сільськогосподарське виробництво	– коксохімія
Група "УКРПРОМІНВЕСТ"		– автопром; – комерційні банки; – ЗМІ; – харчова промисловість	– автомобілебудування; – перероблення сільськогосподарської продукції (кондитерська)

У другому – прагнення до надприбутків за будь-яку ціну (суб'єктивний фактор).

"Надприбуток – ось той золотий тілець, те верховне божество, якому поклоняється світ ТНК і який дає йому невичерпні сили і засоби для захоплення нових ринків, для втілення технологічних проривів" [8, с. 244]. Однією з головних умов досягнення такої цілі є планування.

Існує три основних види надприбутку: природна рента, екологічна антиренти і квазіренти, в різних модифікаціях і формах.

Існування природної ренти в національних масштабах доведено дослідженнями Д. Рікардо, К. Родбертуса, К. Маркса і багатьох інших дослідників. "Природна рента – надприбуток, який реалізується понад нормальним прибутком через ціни товарів, які виробляються на основі використання обмеження різноякісних природних ресурсів (які можна монополізувати)" [8, с. 245]. Види природних ресурсів обумовлюють класифікацію природної ренти: земельна, гірська, лісна, водна, рибна тощо. Таким чином, надприбуток від природної ренти можуть отримати лише суб'єкти, що володіють правами власності на природні ресурси.

Екологічна антирента – це надприбуток, який мають можливість отримувати ТНК за рахунок того, що вони не несуть витрат на зменшення забруднення навколишнього середовища. Такими витратами мали б стати штрафні санкції за надмірні порушення як національних так і міжнародних екологічних нормативів. З одного боку вони покликані компенсувати майбутні витрати на відновлення порушеної екологічної рівноваги з іншого – є стримуючим механізмом, який має забезпечувати підприємцям рівні конкурентні умови, не дозволяючи вирватися вперед недобросовісним конкурентам. Однак цього не відбувається.

Класифікація екологічної антиренти визначається видом забруднення навколишнього середовища:

- атмосферна – від наднормативних викидів різних шкідливих речовин;
- водна – від наднормативного забруднення рік, підземних джерел, морів і океанів;
- радіаційна – від наднормативного забруднення радіоактивними речовинами;
- біотехнологічна – від використання заборонених або неперевіраних методів і засобів генної інженерії;

– ґрунтова – від шкоди, нанесеної поверхні ґрунту в результаті токсичних викидів;

– теплова – в наслідок викиду води підвищеної температури у водні джерела, що призводить до руйнування екосистеми та зміни теплового балансу планети;

– космічна – від забруднення навколоземного простору різними викидами, що знищують озонових прошарок;

– геологічна – від негативного впливу на геологічні прошарки землі.

Присвоєння ТНК екологічної антиренти відбувається за рахунок використання прогалін як в національному так і в міжнародному законодавстві в сфері екологічного регулювання. Це дозволяє транснаціональним компаніям концентрувати виробництво в країнах, де відсутні чи ослаблені екологічні рамки. Підкупляючи чиновників, ТНК отримують “зелене світло” на розміщення екологічно забруднених виробництв в розвиваючись країни, влада яких знаходиться під сильним впливом ТНК.

Останнім і найбільш потужним джерелом сили ТНК є квазірента в різних її формах. “Вона не пов’язана за своїм походженням з природними ресурсами і навколишнім середовищем (хоча в випадках диференціальної ренти II-роду переплітається з природною рентою), носить всезагальний характер та являється результатом використання тих чи інших тимчасово обмежених неприродних ресурсів для вилучення та присвоєння надприбутку. Передусім мова йде про інноваційне використання результатів науково-технічної діяльності як джерела диференційного науково-технічного доходу (інноваційної або технічно логічної квазіренти) [8, с. 251].

Виділяють наступні види квазіренти:

– технологічна (надприбуток від інновацій (диференційний науково-технічних доход));

– організаційно-управлінська (надприбуток від використання високоефективних методів і форм організації виробництва та управління);

– інтелектуальна (надприбуток від ринкової реалізації та використання об’єктів інтелектуальної власності);

– фінансово-кредитка і грошова (прибуток від різного роду фінансових махінацій у вигляді завищення курсів акцій, будівництва фінансових пірамід тощо).

Це підтверджується тим, що на ТНК припадає приблизно половина світового промислового виробництва, 63 % зовнішньоторгівельного обороту. Крім того, транснаціональні корпорації контролюють до 80 % патентів та ліцензій на нову техніку, технології та “ноу-хау”.

Технології транснаціональними компаніями використовуються для підвищення ефективності виробництва товарів та послуг або задоволення створеного попиту на нову кінцеву продукцію, а також для вдосконалення системи управління таким виробництвом.

ТНК активно привласнює квазіренту як головне джерело своїх надприбутків. Для цього ТНК використовує різні механізми [8, с. 253]:

– концентрація в своїх руках переважної більшості виробництва і експорту високотехнологічної продукції; підтримка високого рівня цін на неї і стримування її здешевлення;

– використання світових фінансових центрів і прямих зарубіжних інвестицій в країни, де можливо отримати найбільші надприбутки;

– завищення капіталізації, вартості акцій, що належать ТНК компаній на фондових ринках;

– використання трансфертних цін для зменшення оподаткування і митних платежів на продукцію, що імпортується та експортується ТНК;

– скупівля за заниженими цінами інтелектуальної власності та активів високорентабельних компаній, використання дешевої робочої сили, дешевої праці вчених і програмістів з різних країн.

Необхідно виділяти ще один вид квазіренти – політична. Аби отримувати надприбутки від політичної квазіренти корпорації можуть фінансувати як окремих представників політичної влади так і цілі політичні партії. “По жертви на політичні компанії можуть розглядатися як ще одних замаскований спосіб примусити уряди оголити зброю в інтересах компаній або

галузі промисловості... В Японії Хіромаса Енцой, голова Recruit Company, реалізував велику кількість акцій за ціною нижче ринкової провідним політикам ліберально-демократичної партії, що знаходилася при владі. Його дії були настільки відверті, що призвели суспільство і пресу у гнів і викликали відставку прем'єр-міністра Наборі Такешіта. В цьому скандалі проскакують риси, подібні з більш ранніми випадком в корпоративній імперії "Флінк", що в Західній Германії. Посадові особи цього комерційного підприємства заснували нелегальні фонди на підтримку різних політичних партій... Фінансуючи кандидатів або політичні партії, бізнес очікує від них компенсації. В Сполучених Штатах, не дивлячись на постійні реформи і закони, регулятивні моменти, пов'язані з пожертвуванням на передвиборчі компанії, кожна значна галузь промисловості створює фонди для однієї або обох партій, аби купити, як мінімум, право на те, щоб їх особлива точка зору була почута" [6, с. 63-64].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Такі результати є наслідком панування теорії фірми, відповідно до якої влада і сила концентрується в межах все більш тісного кола все більш крупних компаній. Вона передбачає, що вплив таких компаній буде зростати величезними темпами. Проте розвиток інформаційного суспільства наклав свій відбиток на перспективи розвитку корпоративних структур.

Корпорації в тому вигляді, в якому вони мали можливість отримувати надприбутки в індустріальному суспільстві, сьогодні ризикують опинитися на краю фінансової кризи. На думку Кріса Мейнера: "...фактори, що нещодавно забезпечували її (О.І. – корпорації) переваги, стають все менше важливими. Накопичення могутності корпораціями в найближчому майбутньому буде розглядатися як свого роду відхилення від нормального історичного розвитку, подібно економіки з централізованим плануванням... Технології комунікації та співробітництва віднімуть економічну владу в

організацій і передадуть її індивідам, що потягне за собою революційний перегляд рішень відносно того, як спільні ресурси, що є у розпорядженні, призводять до здійснення наших бажань" [3, с. 15].

Таким чином, сьогодні повинні бути переглянуті основні принципи функціонування корпорацій, переоцінені переваги і можливості, які дозволяють забезпечити ефективність в нових умовах функціонування.

Список використаної літератури:

1. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО "Издательство АСТ" ООО "Транзиткнига"; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
2. *Данько М.С.* Формування корпоративних структур в Україні / Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. – С. 50-66.
3. *Камрасс Роджер, Фарнкомб Мартин* Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня. – М.: ИД "Секрет фирмы", 2005. – 256 с.
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.; За ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
5. *Суботин А.К.* Границы рынка глобальных компаний / Предисл. Д.С. Львова. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 328 с.
6. *Тоффлер Э.* Метамарфозы власти: Пер. с англ. / Э.Тоффлер. – М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. – 669 с.
7. *Яковец Ю.В.* Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Якове. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика"", 2003. – 411 с.

ПИЛИПЕНКО Олексій Іванович – кандидат економічних наук, доцент Державної академії статистики, обліку та аудиту

Наукові інтереси:

- фінанси корпорацій;
- бухгалтерський облік в системі корпоративного управління