

ЕЛЕМЕНТИ ІЄРАРХІЧНОГО СТРУКТУРУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджена ієрархічна структура корпоративної власності та визначені її основні елементи. Розкрито тенденції взаємодії корпорацій з малим і середнім бізнесом. Підкреслено вплив співпраці підприємств на конкурентоспроможність національної економіки.

A hierarchical structure of corporate assets is studied and its basic elements are explored. Ways and trends of interaction small and medium business to corporations are outlined. An effect of cooperation enterprise on competitiveness of national economy is emphasized

Ключові слова: корпоративна власність, корпорація, ієрархія, малий і середній бізнес.

Keywords: corporate assets, corporation, hierarchy, small and medium business.

В сучасних умовах процеси інтеграції корпоративного капіталу, що відбуваються на глобальному рівні, призводять до появи великих монополізованих корпорацій, які є основою економік розвинених країн світу. Успішне функціонування корпоративного сектору є одним з головних факторів конкурентоспроможності національних економік. Організація виробництва на основі корпоративної власності дає можливості централізації значних грошових засобів, виробничих ресурсів, концентрації матеріальних активів та виробництва товарів і послуг. Економічно могутні корпорації мають значний вплив на рівень цін і якість продукції, а відповідно і на конкурентоспроможність національної економіки, причому значення корпоративної власності в сучасних умовах продовжує зростати. Важливістю цих явищ та процесів обумовлюється актуальність теми дослідження.

Дослідженням взаємодії корпорацій з іншими суб'єктами економіки займалися такі дослідники, як Н.Гражевська [2], А.Гриценко [3], А.Ігнатюк [5], В.Мандибура [6], Ю.Павленко [7], В. Сизоненко [9], К.Ульянов [10], Г.Филюк [11] та інші. Науковий доробок перелічених вчених займає важливе місце та є необхідним при дослідженні впливу корпоративної власності на конкурентоспроможність національної економіки. Проте, ієрархічна взаємозалежність форм корпоративної власності та їх підпорядкування залишаються малодослідженими.

Метою статті є дослідження ієрархічної будови корпоративної власності та її структурних елементів, визначення механізмів взаємодії між ними та розкриття перспектив співпраці великих корпорацій з суб'єктами мережевої економіки.

Незважаючи на наявність в науковій економічній літературі різних методологічних підходів до класифікації корпорацій за їх типами, формами функціонування і т.д.,

підхід, що розкриває ієрархічну взаємозалежність форм корпоративної власності та їх системну субординацію, залишається недослідженим. Саме тому, на нашу думку, є необхідним дослідження методологічного підходу системного структурування корпоративної власності за ієрархією її системної будови (рис. 1). Цей підхід розкриває відносини підпорядкування між різними рівнями корпоративних структур. Відповідно до цього підходу можна виділити чотири рівні корпоративних структур: глобальні корпорації, транснаціональні корпорації, національні корпорації, а також мережа філій і дочірніх підприємств, малого та середнього бізнесу.



Рис. 1. Ієрархія системної будови корпоративної власності за формами її функціонування

Джерело: розроблено автором на основі [6, с. 16; 8].

Ієрархія традиційно відображає підпорядкованість, взаємозалежність та вертикальний характер взаємодії між тими чи іншими об'єктами або суб'єктами. Поняття «ієрархія» походить з грецької мови (дослівно перекладається як «священна влада») і має значення поділу на вищі і нижчі посади, чини, звання; суворий порядок підлеглості нижчих щодо посади або чину осіб вищим. Ієрархічні системи, як правило, будуються за пірамідальним принципом: на чолі піраміди знаходиться головний елемент, а на нижчих рівнях – елементи, які підпорядковуються один одному по вертикалі [7, с. 14]. В дослідженні Н.І. Гражевської ієрархія розглядається так:

«Принцип ієрархічності є одним із універсальних принципів організації складних систем. Ієрархія системи (підпорядкування одних елементів іншим) визначається місцем елементів у структурі та механізмом їхньої субординації (дотримання існуючого порядку). При цьому передбачається наявність специфічних системоутворюючих елементів, які визначають природу системи, а також величезної кількості підсистем та елементів різних рівнів, пов'язаних відносинами підпорядкування» [2, с. 34]. Аналогічний підхід пропонує А.А. Гриценко та визначає ієрархічними ті структури, які засновані на відносинах підпорядкування та елементи яких знаходяться на різних рівнях [3, с. 51]. Отже, на нашу думку, будь-яка структура побудована за принципом підпорядкування по вертикалі, елементи якої є нерівними може бути визначена як ієрархічна.

Ієрархічна будова корпоративної власності являє собою відносини підпорядкування між різними рівнями корпоративних структур (рис. 2.1), тобто, погоджуючись з думкою В.О. Мандибури, маються на увазі вертикальні зв'язки між «мегакорпораціями (глобальними) та ТНК чи національними корпораціями та мегакорпораціями, між материнськими та дочірніми корпораціями, між корпораціями та іншими суб'єктами економічних відносин – вертикальні зв'язки; чи між одними ТНК та іншими, між національними корпораціями різних країн тощо, між суб'єктами економічних відносин, що взаємодіють або залежать від корпоративного капіталу – горизонтальні зв'язки» [6, с. 16].

Глобальні корпорації функціонують та розповсюджують свій вплив в масштабах всієї світової економіки, долаючи межі країн та їх об'єднань. Саме глобальні корпорації знаходяться на вершині ієрархічної піраміди корпоративної власності. Вони здатні, використовуючи свій вплив та розгалужену систему зв'язків, контролювати стратегічно важливі сфери – фінанси, робочу силу, технології, постачання сировини і т.д.. Економічна потужність глобальних корпорацій перевершує можливості національних та регіональних економічних систем.

Прикладом економічної потужності глобальних корпорацій може служити вплив таких гігантів алюмінієвої промисловості на світовий ринок як «UC RUSAL», «Alcoa» і «Alcan». Об'єднана компанія «Російський алюміній» («UC RUSAL») – лідер світової алюмінієвої галузі. Продукція експортується клієнтам в 70 країнах світу. На частку Об'єднаної компанії припадає близько 12,5% світового ринку алюмінію і 16% глинозему, що забезпечується виробничими потужностями, які дозволяють RUSAL виробляти 3,9 млн. тонн алюмінію і 10,6 млн. тонн глинозему на рік. Компанія створена в березні 2007 року в результаті об'єднання компаній «Русал», «Суал» і глиноземних активів «Glencore». У «UC RUSAL» працює 100 000 чоловік. Об'єднана компанія присутня в 17 країнах світу на 5 континентах. Компанія «Alcoa» - один з провідних світових виробників первинного алюмінію, алюмінієвих виробів і глинозему, в компанії працює 129 тис. чоловік в 44 країнах світу. Слід зазначити, що компанія «Alcoa» до 1940 р. була єдиним в США виробником первинного алюмінію, що спричинило за собою звинувачення у монополізмі та довгі судові розгляди [5, с. 363-

364]. Компанія «Alcan» - канадський виробник алюмінію, історія якого налічує більше 100 років. У компанії працює більше 68 000 чоловік, включаючи співробітників спільних підприємств. «Alcan» присутня в 61 країні світу [1].

Наступний нижчий рівень в ієрархії корпоративної власності займають транснаціональні корпорації (ТНК). Офіційно перше визначення «транснаціональна корпорація» з'являється лише в 1960 році. Сьогодні за визначенням ООН зміст ТНК полягає в наступному: «ТНК – підприємство, яке незалежно від країни походження і форми власності (включаючи приватну, суспільну або змішану), включає в себе одиниці (підрозділи) розташовані в двох або більше країнах і пов'язані між собою спільною власністю чи інакше таким чином, що один або більше з них можуть здійснювати значний вплив на дії інших, зокрема для обміну знаннями, розподілу ресурсів і відповідальності. ТНК діють в рамках системи прийняття рішень, яка дозволяє здійснювати узгоджену політику та загальну стратегію через один чи більше центрів прийняття рішень» [12]. В процесі глобалізації ТНК опиняються під впливом найпотужніших глобальних корпорацій та стають все більш залежними від них, тобто відбувається інтеграція корпоративного капіталу на глобальному рівні.

Глобальні корпорації функціонують і поширюють свій вплив в масштабах всієї світової економіки. В країнах з розвинутою ринковою економікою частина продукції, виробленої на підприємствах з корпоративною формою власності, в загальному обсязі реалізованої продукції становить 80 - 90% [4, с. 325]. За даними видання UNCTAD «Доповідь про світові інвестиції 2008: Транснаціональні корпорації та інфраструктурний виклик» [13] в 2007 році сукупний обсяг продажів ТНК склав 31 000 млрд. доларів США. У 2007 році в світі було зареєстровано 78817 корпорацій - материнських компаній, і майже 800 тисяч їх іноземних дочірніх філій. У цих ТНК працювало 82000000 працівників. Вже в наступному 2008 році кількість транснаціональних компаній зросла до 82050, а їх іноземних філій налічувалося більше 800 000 [15].

Протягом останніх років кількість ТНК у світі постійно збільшується (рис. 2). Якщо в середині 1990-х рр.. в світі функціонувало 40 тис. таких корпорацій, які контролювали за межами своїх країн до 250 тис. дочірніх компаній, то в 2008 році їх кількість збільшилася удвічі, а вплив на світову економіку значно посилюється. Ця тенденція зростання кількості ТНК та їх філій дає підстави для прогнозу про зростання значення корпоративного сектора в масштабах світової економіки в майбутньому.

Крім ТНК до ієрархії корпоративної власності входять національні корпорації, які діють в межах однієї країни та потрапляють під вплив ТНК чи глобальних корпоративних структур, а також поглинаються чи об'єднуються з ними.

Найнижчим рівнем корпоративної власності по вертикалі є малий і середній бізнес, який також потрапляє в залежність від глобального корпоративного капіталу, причому роль малих підприємств в сучасних умовах є надзвичайно важливою. В умовах активізації діяльності ТНК і загострення міжнародної конкуренції поширення міжфірмових зв'язків стає поштовхом до поглиблення міжнародної економічної

інтеграції та концентрації капіталу. На думку Г.М. Филюк: «... одній компанії не під силу добитися успіху у виході на зовнішні ринки, а тому в умовах гіперконкуренції вона змушена вдаватися до укладення стратегічних союзів з іншими аналогічними компаніями (до того часу - суперниками), що дозволяє їй повніше мобілізувати власні сили і використати ефект від спільних дій з партнерами. Підприємства, що укладають стратегічні угоди, отримують можливість знижувати витрати, розвивати нові технології, їм легше долати ринкові бар'єри»[11, с. 71].

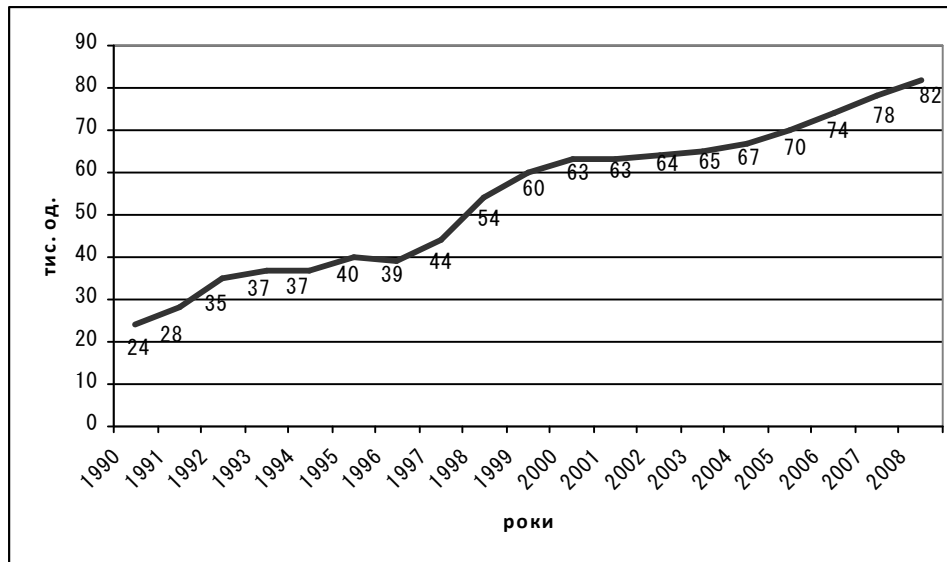


Рис. 2. Динаміка кількості ТНК в світі

Джерело: розроблено автором за даними [13;14;15].

Про співпрацю ТНК з малим і середнім бізнесом зазначає К.Є. Ульянов: «ТНК використовують малі фірми як субпідрядних постачальників, обслуговуючих агентств, дилерських фірм, що нерідко є елементами обширних мереж з гнучкою конфігурацією, яка змінюється для спільної вигоди самих корпорацій і великої кількості малих та середніх підприємств....» [10, с. 9]. В умовах сьогодення малий і середній бізнес є найбільш життєздатним, який має можливості впровадження гнучкої спеціалізації та інновацій. В умовах глобалізації, швидких технологічних змін та диверсифікації ринкових зв'язків відбувається криза традиційної корпоративної організаційної моделі, яка заснована на вертикальній інтеграції та ієрархічному управлінні. За таких умов великі корпорації намагаються змінити організаційну модель, стати більш гнучкими та здатними адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Задля цього корпорації прагнуть посилити свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, створити розгалужену мережу зв'язків з гнучкими інноваційними підприємствами, здатними швидко реагувати на потреби ринку. У такий спосіб створюється гетерархічна структура або мережа зв'язків між глобальними, транснаціональними, національними корпораціями, їхніми дочірніми підприємствами, філіями та дрібним бізнесом, за

рахунок чого корпоративні структури зберігають свою життєздатність в сучасних умовах. Проте, співпрацюючи з горизонтально-низовим рівнем мережі, та розширюючи зв'язки з малим і середнім бізнесом, структура корпоративного капіталу залишається вертикально підпорядкованою, тобто ієрархічною. Створюючи розгалужену мережу зв'язків, великі корпорації одночасно посилюють свій вплив і контроль над малим і середнім бізнесом, але не знищують його. Малі підприємства функціонують у взаємодії з великими і середніми підприємствами, тобто можуть «бути втягнутими в так звані "корпоративні мережі"» [9, с. 62].

Таким чином, однією з важливих форм виробничої інтеграції є включення малого та середнього бізнесу в систему корпоративного господарювання. Мережева форма організації та координації діяльності економічних суб'єктів передбачає прямі і зворотні зв'язки між рівними учасниками спільної економічної діяльності. Саме така форма співпраці, на думку автора, набуває все більшого значення в умовах глобалізації і загострення конкуренції.

Результати дослідження дозволили зробити наступні висновки.

По-перше, методологічний підхід структурування корпоративної власності за ієрархією системного будови є необхідним при дослідженні значущості корпоративного сектора у світовій економіці, оскільки аналіз корпоративної власності з позиції підпорядкування її рівнів розкриває сучасні закономірності розвитку сектора.

По-друге, аналіз статистичних даних, діяльності транснаціональних корпорацій, свідчить про подальше зростання значення корпоративної власності в масштабах світової економіки на основі посилення концентрації власності та одночасного створення розгалужених мереж міжфірмових зв'язків.

По-третє, в сучасних умовах все більшого значення набувають мережі, які створює малий і середній бізнес, який при певних умовах підпорядковується корпоративному капіталу в системі кооперації та поділу праці.

По-четверте, великі корпоративні структури, усвідомлюючи потенційні переваги та можливості співпраці з малим та середнім бізнесом, не знищують його, а навпаки, підтримують його розвиток, зокрема в таких інноваційних напрямках, як електроніка, біохімія, біоінженерія і т.д.

Література

1. Алюминиевая промышленность [Электронный ресурс]. AL: [сайт]. – Текст. дані. – Режим доступу: <http://www.aluminiumleader.com/serious/industry/> (13.02.2012). – Назва з екрана.
2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н.І. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
3. Гриценко А.А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем / А.А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2007. – Выпуск 31-1. – С. 51 – 55.
4. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.

5. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / Ігнатюк А.І. – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 465 с.
6. Мандибура В.О. Закономірності ієрархічного та мережевого структурування корпоративного капіталу в умовах глобалізації / В.О. Мандибура, Г.Ю. Потапчук // Економіка і управління. – 2007. - №3. – с. 14 – 24.
7. Павленко Ю.В. Ієрархічні та мережеві структури в суспільно-економічній історії людства / Ю.В. Павленко // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 13 – 35.
8. Роджер Камрасс. Алхимия корпорации. Как реформировать структуру бизнеса в соответствии с реалиями завтрашнего дня / Роджер Камрасс, Мартин Фарнкомб. – М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005. – 254 с.
9. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: [навч. посіб.] / Сизоненко В.О. – К.: Знання-Прес, 2008. – 440с.
10. Ульянов К.Є. Мережеві форми взаємодії фірм в епоху глобалізації / К.Є. Ульянов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №8 (111). – С. 8 – 11.
11. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Филюк Г.М. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
12. Transnational Corporations Statistics [Електронний ресурс] // UNCTAD : [сайт]. – Текст. дані. – United Nations Conference on Trade and Development, 2002. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3159&lang=1> (4.11.2010). – Назва з екрана.
13. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2007.
14. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.
15. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.