

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

УДК 351.824:334.78:346

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

У статті розглянуто різні підходи у визначенні дефініції “корпорація”, наведені їх інституціональні та функціональні характеристики. Доведено необхідність розвитку саме корпоративних структур із застосуванням механізмів державного регулювання розвитку, актуальність яких полягає у забезпеченні економічної безпеки в контексті нових глобалізаційних викликів.

Ключові слова: корпорація, корпоративні структури, інституціональні та функціональні характеристики, державне регулювання.

В статье рассмотрены различные подходы в определении дефиниции “корпорация”, приведены их институциональные и функциональные характеристики. Доказана необходимость развития корпоративных структур с использованием механизмов государственного регулирования развития, актуальность которых заключается в обеспечении экономической безопасности в контексте новых глобализационных вызовов.

Ключевые слова: корпорация, корпоративные структуры, институциональные и функциональные характеристики, развитие, государственное регулирование.

The different approaches in determining the definition of “corporation”, given their institutional and functional characteristics are described in the article. The necessity of corporate structures with the use of mechanisms of state regulation of development, the relevance of which is to provide economic security in the context of new challenges of globalization.

Key words: corporation, corporate structure, institutional characteristics, development, governance.

Постановка проблеми. Сучасні умови здійснення інвестиційної діяльності, які потребують високої концентрації матеріальних і нематеріальних ресурсів, зумовили появу господарських структур різного рівня складності, адекватних рівню розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. Найбільш сприятливою формою, що відповідає вимогам ефективного функціонування та розвитку в епоху інформаційного суспільства, є корпорація. Оскільки термін “корпорація” – запозичений, і в українському законодавстві визначається як корпоративне підприємство, “що утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об’єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є корпоративні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарчого товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб” [1, ст. 63]. Дослідники цього питання додержуються різних концептуальних положень цього терміна. Іноді за корпорації приймають акціонерні товариства [2; 3], іноді господарські товариства [4; 5, ст. 3; 6, ст. 3], іноді об’єднання декількох юридичних осіб, які статусу юридичної особи не мають [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань функціонування та розвитку корпоративних структур присвячені наукові праці І. Зятковського, В. Євтушевського, С. Румянцева, М. Радевої, Л. Федулової, М. Якубовського та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фактори, що впливають на вибір державної економічної політики, можуть бути різними, але найважливішим критерієм виступає адекватність державного регулювання рівню розвитку галузевих компаній, залежно від якого останні можуть досягати високих економічних показників. Багатогранність проблем веде до вироблення різноманітних методів та механізмів державного регулювання розвитку галузевих компаній.

Мета статті полягає у визначенні дефініції “корпорація” на підставі ґрунтовного порівняльного аналізу поглядів з точки зору їх інституціональних і функціональних характеристик та класифікаційних ознак. Виходячи з мети, постають завдання: проаналізувати види господарських об’єднань, напрями їх розвитку та переформатування інтеграційних структур різних форм у глобалізаційному світі.

Виклад основного матеріалу. Всі підходи до визначення корпорації дослідники поділяють за такими класифікаційними ознаками: правовий статус, економічні цілі, соціальні цілі, технологічна основа, інституціональне підгрунття [8].

Багато авторів відрізняють організаційно-правові форми, до яких відносять індивідуальні господарства, товариства та акціонерні товариства (табл. 1). Організаційно-правові форми, які характеризуються контрактами (угодами) та відносинами між підприємцями у питаннях організації їх діяльності, основні з яких – асоціації, холдинг, промислово-фінансова група, картель, синдикат, консорціум, концерн.

Таблиця 1

Типологія економічних організацій корпоративної форми

Типи економічних організацій (індивідуальне підприємство, товариство, об'єднання)	
<i>Організаційно-правові</i>	<i>Організаційно-економічні</i>
Правова форма як суб'єкти економічних відносин (зовнішня організація)	Організаційна структура управління (внутрішня організація)
Форми асоціативних організацій: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Акціонерні товариства ▪ Асоціація ▪ Картель ▪ Консорціум ▪ Концерн ▪ Корпорація ▪ Промислово-фінансова група ▪ Синдикат ▪ ТНК ▪ Трест ▪ Холдинг 	Форми підпорядкування та управління: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Лінійна ▪ Лінійно-функціональна ▪ Дивізійна ▪ Пірамідальна ▪ Продуктова ▪ Проектна ▪ Матрична ▪ Мережева

Отже, термін “корпорація” доцільно розглядати у вузькому та широкому розумінні. У вузькому, корпорація – велика організація, яка являє собою юридичну особу будь-якої організаційно-правової форми. Акціонерна форма – одна з можливих провідних форм існування корпорації, оскільки не кожна велика компанія є акціонерним товариством приватного чи публічного типу. Наприклад, у металургії чи хімічній промисловості діють товариства з обмеженою відповідальністю.

Інше розуміння корпорації ґрунтується на постулатах теорії угод, яка останнім часом отримала все більше поширення. За цією теорією корпорація являє собою систему зв'язків між її учасниками на визначеній основі. Як правило, таку основу складають договори, чинні норми правових відносин, ділова практика та партнерські відносини, які складаються на цьому ринку. Важливою ознакою, що визначає корпорацію, у теорії угод є обмеження ресурсів для функціонування суб'єкта. Інтеграційний (corporation – об'єднання, спільнота) принцип покладено в основу формування цілісної фінансової, виробничої, логістичної систем корпорації, суміжних галузей і сфер діяльності.

Розширена дефініція корпорації заснована на об'єднанні декількох юридичних осіб (підприємств, банків, страхових компаній і т. п.) для здійснення визначеної діяльності. У цій трактовці корпорацією називають організаційно-правову форму об'єднання промислового та банківського капіталів. У світовому та вітчизняному бізнес-середовищі функціонує декілька видів таких корпоративних структур: концерн, холдинг, конгломерат, промислово-фінансова група. Проте, на нашу думку, недоцільно приймати тимчасові об'єднання, некомерційні асоціації, союз і т. д. за корпоративні структури. Об'єднання такого типу є результатом інтеграції самих корпорацій, що уявляється як відносини більш високого рівня.

Одночасно сучасна корпорація, яка стає цілісним економічним агентом у системі економічних відносин, поєднує ознаки інституту й інституції. Інституціональний аспект визначає корпорацію як базовий, системоутворюючий інститут ринкової економі-

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

ки, концентрація капіталу якого стає інтегратором факторів власності, влади, менеджменту та праці. Масштаб та рівень впливу корпорації на інституціональне середовище можна порівняти з державним. Проте корпорація як інституція містить всі характеристики організації, наприклад, такі як функціональна спрямованість, масштабність, власність, концентрація, кооперування та спеціалізація, диверсифікація й інтеграція, та адаптує свою організаційну структуру управління до ринкових потреб.

Використовуючи законодавчу базу України в галузі корпоративного управління, у цій роботі під корпоративною структурою розуміється юридична особа (або об'єднання юридичних осіб), які діють у визначеній організаційно-правовій формі, заснованої на асоційованій власності, тобто як єдиний економічний об'єкт. Характеристики корпоративної форми господарювання дають змогу обґрунтувати переваги і недоліки цієї організаційної форми діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Інституціональні та функціональні характеристики корпорації [7, с. 53-54]

Інституціональні	Функціональні
<ul style="list-style-type: none"> – самостійність корпорації як юридичної особи; – розпорошення прав власності; – договірна (контрактна) основа діяльності; – можливість безперешкодної зміни власника; – права учасників визначаються відповідно до законодавства; – обмеження особистої відповідальності власника; – обмеження контролю з боку власника; – відокремлення власності від управління; – можливість безперервної передачі частки власності; – безстрокове існування; – об'єднання, утворене з метою виживання та розвитку суспільства загалом; – конфлікт інтересів різних груп учасників корпоративних відносин; – соціальна відповідальність 	<ul style="list-style-type: none"> – складність і багатоаспектність; – інтегрованість; – цілісність; – створення з метою отримання прибутку; – акумулювання ресурсів і економічного потенціалу; – вирішення суперечностей між потребою в капіталі та обмеженістю розмірів індивідуальних вкладень; – використання механізмів переливання капіталу; – неподільний майновий комплекс; – зменшення та диверсифікація ризику; – подвійне оподаткування; – синергетичний (фінансовий і функціональний) ефект; – кваліфікований найманий менеджмент; – ефективна мотивація до інвестування; – стійкість та ефективність; – незалежність від складу власників; – високий рівень соціалізованості

Відмінності організаційно-правових форм корпорацій знаходяться в організаційно-економічних відносинах у межах визначеної організації: господарського товариства, акціонерного товариства, державного підприємства і т. п., які визначені відповідними законами та закріплені в законодавчих нормах. До того ж, за висловленням Гегеля, будь-яка форма є способом існування. Форма (право) відображається у структурі, зміст – у функціях організації. Виходячи з мети представленого дослідження, корпоративна структура (фірма, компанія, корпорація) розглядається за такими характеристиками:

- цілісністю організаційної одиниці бізнесу в системі ринкових відносин (визначена форма власності);
- організаційною самостійністю (самостійно обирає тип внутрішньої організації);
- юридичною самостійністю (юридична особа, що зареєстрована відповідно до державних вимог);
- виробничо-технологічною самостійністю;
- фінансовою самостійністю (самостійно обирає фінансову політику, систему перерозподілу прибутку і т. д.).

Отже, різні типи корпорацій можуть виникати через їх різницю у розмірі; рівні концентрації у галузях економіки та національної економіки; у вимірюванні ефективності, їх діяльності; організаційних формах функціонування; виборі політики розвитку; механізмів функцій на ринку (рис. 1). Залежно від акцентів на цих аспектах діяльності власники компаній обирають стратегію їх розвитку. Число і розмір залежить від умов, які

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

визначаються сумарними витратами та ринковим попитом. Економія на масштабах і розмірі, що складаються на рівні одного підприємства, можуть відрізнятися від показників компанії, яка може втілювати різні комбінації підприємств та інших господарюючих суб'єктів. Останні виконують агентські функції, зв'язки з якими виникають у випадку делегування влади агентіві щодо вирішення окремих питань діяльності.



Рис. 1. Класифікаційні ознаки корпоративних структур

Досліджуючи організаційно-методологічні та фінансові аспекти формування інтегрованих корпоративних утворень в Україні, важливо брати до уваги специфіку правового оформлення корпоративного бізнесу і його порівнянності з чинною практикою в інших країнах, у тому числі й країнах ЄС. Насамперед, треба розмежовувати у бізнесі корпоративне та групове управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств [9].

Згідно з чинним законодавством України, господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств. Господарські об'єднання характеризуються такими ознаками.

По-перше, його засновниками (учасниками) можуть бути тільки комерційні юридичні особи, тобто організації, основною метою яких є одержання прибутку. По-друге, учасники об'єднання зберігають свою юридичну самостійність як суб'єкти права. Це зафіксовано в ч. 1 ст. 121 Господарського кодексу України: підприємства [1] – учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання, і на них поширюються положення цього Кодексу та інших законів щодо регулювання діяльності підприємств. Отже, об'єднання не має права здійснювати управління і контроль за діяльністю учасників і виконувати функції щодо розпорядження їхнім майном. По-третє, добровільний порядок створення. Добровільність волевиявлення засновників на створення об'єднання знаходить висвітлення в установчому договорі. По-четверте, об'єднання визнається новим і самостійним суб'єктом права (юридичною особою), що є власником майна, переданого йому засновниками (учасниками). Згідно з ч. 4 ст. 118 ГКУ об'єднання є юридичною особою.

Одне з основних правил, що регламентує виконання господарським об'єднанням зобов'язань, визначає норма, що міститься у ч. 4, ст. 123 Господарського кодексу: об'єднання підприємств не відповідає за зобов'язаннями його учасників, а підприємства-учасники не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, якщо інше не передбачено установчим договором або статутом об'єднання.

Це положення впливає із принципу самостійної майнової відповідальності юридичної особи, закріпленого в ст. 96 Цивільного кодексу України: юридична особа самостійна відповідає за своїми зобов'язаннями усім належним їй майном.

Господарський кодекс України (ст. 120) називає чотири види господарських об'єднань: асоціація (ч. 2 ст. 120 ГКУ), корпорація (ч. 3 ст. 120 ГКУ), консорціум (ч. 4 ст. 120 ГКУ) і концерн (ч. 5 ст. 120 ГКУ). Перші два види – договірні, інші – статутні. Приведення в законодавстві переліку об'єднань має певне значення для відокремлення різних видів використовуваних у практиці об'єднань, виявлення їхніх відмінностей. Водночас важливо, що цей перелік не має вичерпного характеру. У Законі зазначено, що можливі й інші об'єднання підприємств, передбачені законом. Це дозволяє включати до сфери чинності Закону нові, раніше не відомі, види об'єднань.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації або концерну, незалежно від найменування об'єднання – комбінат, трест тощо (гл. 12, ст. 120 ГКУ).

Підприємства-учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання, і на них поширюються положення вищевказаного Кодексу та інших законів щодо регулювання діяльності підприємств.

Підприємство-учасник господарського об'єднання має право:

- добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом господарського об'єднання;
- бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше;
- одержувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- одержувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту. Підприємство може мати також інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання відповідно до законодавства.

Господарські об'єднання мають вищі органи управління (загальні збори учасників) та утворюють виконавчі органи, передбачені статутом об'єднання (гл. 12, ст. 122 ГКУ). Виконавчий орган господарського об'єднання (колегіальний чи одноособовий) вирішує питання поточної діяльності, які відповідно до статуту або договору віднесені до його компетенції.

Здійснення управління поточною діяльністю об'єднання підприємств може бути доручено адміністрації одного з підприємств (головного підприємства об'єднання) на умовах, передбачених установчими документами відповідного об'єднання.

Асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною.

Проста залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі, якщо одне з них має можливість блокувати прийняття рішень іншим (залежним) підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону та/або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів.

Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному фонді та/або загальних

зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій.

Відносини вирішальної залежності можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України.

Про наявність простої та вирішальної залежності має бути зазначено у відомостях державної реєстрації залежного (дочірнього) підприємства та опубліковано відповідно до закону.

Холдингова компанія – відкрите акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності) (ч. 5 ст. 126 ГКУ). В Україні діяльність холдингів у цілому не урегульована законодавством. Регламентована тільки діяльність холдингів, створюваних у процесі корпоратизації і приватизації, що діють на підставі Указу Президента України “Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації і приватизації” від 11.05.94 р. № 222/94 і затвердженого цим Указом Положення про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації і приватизації (далі – Положення). У Положенні холдингова компанія визначена як господарюючий суб’єкт, який володіє контрольними пакетами акцій інших, одного або більше господарюючих суб’єктів.

Для того, щоб вважатися холдинговою компанією в Україні, суб’єкт господарювання має володіти не просто пакетами акцій інших, дочірніх компаній, а контрольними пакетами акцій. Це обов’язкова умова визнання суб’єкта господарювання холдинговою компанією, створюваною в процесі корпоратизації і приватизації в Україні.

Дочірнє підприємство – суб’єкт господарювання, контрольним пакетом акцій якого володіє холдингова компанія. Те, що суб’єкт господарювання визнається дочірнім підприємством, зовсім не означає позбавлення його самостійності дій. Воно зберігає свою юридичну самостійність. Оскільки дочірнє підприємство є юридичною особою, воно має право самостійно виступати в господарському обігу, однак вирішальний вплив на управління ним має холдингова компанія.

Поглинання господарюючих суб’єктів у процесі приватизації здійснюється за згодою Антимонопольного комітету України в установленому порядку.

Таким чином, основними особливостями, що характеризують холдингові компанії за законодавством України, є:

- холдингові компанії можуть бути дочірнім підприємством інших холдингових компаній;
- дочірнє підприємство не може володіти акціями холдингової компанії;
- законодавство передбачає низку обмежень стосовно створення і діяльності холдингових компаній.

Підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи) [1].

Промислово-фінансова група – об’єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сервісні та інші підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва та структурної перебудови економіки, включаючи міжнародні програми співробітництва, а також виробництва кінцевої продукції.

В Україні законодавчо не врегульовано створення фінансово-промислових груп (Закон України “Про промислово-фінансові групи в Україні” втратив чинність на підставі Закону України “Про визнання таким, що втратив чинність Закону України “Про промислово-фінансові групи в Україні” та внесення змін до деяких законодавчих актів України № 2522-VI). Законодавча невизначеність може привести до проблем у державному регулюванні їх діяльності. Причини невизначеності розвитку промислово-

фінансових груп (ПФГ) не можна розглядати без аналізу процесів реструктуризації та корпоратизації виробничих комплексів у середині 90-х рр. ХХ ст. Саме корпоратизація державної власності була фактором-мотиватором взаємодії фінансових та промислових капіталів до інтеграції підприємства у формі ПФГ. Було прийнято більше 20-ти законодавчих актів, регулюючих створення та функціонування ПФГ в Україні.

Проте недосконалість законодавчої бази про ПФГ не забезпечило визначення норм права щодо обов'язкового характеру у питаннях регулювання відносин між учасниками групи, не розв'язало проблему консолідації власності та структури влади, не визначало механізмів приєднання або виходу з групи, довірчого управління, передачі пакетів акцій, що належить державі в заставне управління, обов'язків топ-менеджерів і власників, і механізмів реалізації цих зобов'язань. Тому у більшості ПФГ були відсутні стимули до реального об'єднання ресурсів учасників груп, які продовжували функціонувати окремо один від одного, емпірично визначаючи стратегію свого розвитку. Частково це пояснюється диверсифікованістю сфер діяльності учасників групи та відсутністю контролю за результатами виконання попередньо прийнятих бізнес-планів, оскільки добровільна ініціатива об'єднання та незалежність учасників майже не делегують функції управління головній компанії у ПФГ. Відсутність консолідованого власника, конкретних об'єктів вкладання інвестицій учасників групи (головна компанія не має власних засобів), неспроможність контролювати членів групи та відсутність загальної концепції розвитку привели до того, що покладені на ПФГ надії щодо переходу на інноваційну модель розвитку української економіки (головний напрям у діяльності ПФГ був пов'язаний з наукомісткими галузями) так і не були втілені в життя [10].

Аналізуючи практику функціонування національних ПФГ у тій формі, у якій вони формувались, можна систематизувати причини невдалої інтеграції:

- невідповідність структури ПФГ ринковому механізму та контрактним відносинам. Новостворені ПФГ не ставили за мету конкурентне суперництво на товарних ринках України та за кордоном. Переважали політичні інтереси та тенденції до отримання швидких результатів, орієнтації на реакційне, а не на стратегічне управління;

- дискредитація відносин між членами групи через проблеми контролю та “прозорості”, які багатократно посилювались в умовах об'єднання, невизначеність функціональних прав та обов'язків, механізмів взаємодії членів групи. Такий стан речей обмежує учасників щодо пошуку адекватних рішень, нової стратегії розвитку, нових ринкових ніш;

- стратегія ПФГ на отримання швидких результатів блокувала напрям у стратегії лідерства, яку можна було вибороти за рахунок консолідації ресурсів компаній та мультиплікативного ефекту від сумісної діяльності;

- посилення монополістичних тенденцій. Інтеграція у формі ПФГ привела не тільки до послаблення конкуренції, а й до ізоляваності від ринку та обмеженості господарських зв'язків у межах групи;

- невідповідність структурним ринковим тенденціям та ступеню відповідальності за результати діяльності групи. ПФГ використовувались з метою переділу власності у виробничій сфері як засобу узаконення нових відносин власності у виробничій сфері та як спосіб узаконення нових відносин власності без їх оптимізації. Перекладання всіх невдач у діяльності на уряд країни та сприйняття офіційного статусу учасників як запоруку беззаперечної успішності привели до відсутності стратегії розвитку таких об'єднань, втрати потенціалу та гнучкості щодо інтеграції у ринковий простір.

Увага до розвитку корпоративних структур під впливом нових інтеграційних процесів значно посилюється як з точки зору факторів виробництва, так і державної політики в її базових галузях [10; 11]. На нашу думку, більш адекватною та перспективною позиціонується холдингова структура (наприклад) як така, що орієнтована на “жорстку” форму інтеграції, головною перевагою якої є відповідність організаційної структури управління стратегічному управлінню об'єднання, а також майнових відносин між його учасниками

(поділ капіталу). Концентрація функцій управління та їх поділ дозволяє використовувати синергійний ефект та досягати резонансу за результатами діяльності учасників об'єднання. Відбувається не формальна, а реальна інтеграція підприємств з відповідним контролем, що переконує інвесторів у ефективності вкладання засобів. Важливо також відзначити, що такі корпоративні структури при прийнятті відповідних рішень дуже легко структуруються у компанії з великою державною часткою, які можуть мати або купувати (або за судовим рішенням) частку материнської компанії.

Висновки та пропозиції. Визначальних критеріїв оптимальності розмірів корпорації не існує через те, що джерелом походження економії масштабів є технологічні фактори, такі як спеціалізація, потужність, продуктивність праці тощо, а розмір залежить від організаційної ефективності, яка походить від комбінаторики операційного менеджменту компанії. Відтак, для кожного стану середовища функціонування компанії існують межі зростання концентрації, зумовлені еластичністю попиту, а також інституціональними організаційно-управлінськими обмеженнями. Оскільки показники концентрації містять різні аспекти діяльності компаній: ринкові, виробничі, фінансові, організаційні, а їх роль та співвідношення по-різному впливають на результативність у різних галузях економіки, стратегія розвитку компаній прагне або до диверсифікації своєї діяльності, або спеціалізації. Ці різновекторні напрями розвитку завжди містять назване протиріччя вибору рішення, як, наприклад, у випадку екстенсивного або інтенсивного шляху зростання.

Порівняльні характеристики мають допомогти у виборі конфігурації державної політики щодо виділення принципових факторів у розвитку тієї чи іншої корпоративної структури, щоб адекватно визначати ефективність застосування. Проте слід зробити застереження про те, що тільки вибір структурного оформлення корпорації не вирішує питань транспарентності, гнучкості та ефективності державного управління у цій сфері. Однак проводити державну політику розвитку в галузі значно легше й ефективніше у межах законодавчо визначених норм, у тому числі й міжнародних, прагнучи до удосконалення системи державного регулювання корпоративного сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Буженко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.
3. Лисенков Ю. Фондовий ринок: термінологічний словник-довідник / Ю. Лисенков, О. Римарчук, О. Музиченко. – К.: Діалог-Прес, 1997. – 266 с.
4. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / за ред. д-ра екон. наук Л. І. Федулової. – К.: Видавництво УкрІНТЕІ, 2007. – 812 с.
5. Про підприємництво в Україні: Закон України від 07.02.1991 р. № 698-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/>.
6. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 р. №1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/>.
7. Радева М. М. Корпорація як інституціональна форма розвитку економічної системи / М. М. Радева // Економіка та держава. – 2008. – № 4 (64). – С. 46-49.
8. Радева М. М. Розвиток корпоративних підприємств в Україні: інституціональний підхід: монографія / М. М. Радева. – Запоріжжя: КПУ, 2010. – 336 с.
9. Зятковський І. В. Інтегровані корпоративні структури в умовах транзитивної економіки: відповідність нормам світової господарської та правової практики / І. В. Зятковський // Журнал європейської економіки. – 2005. – № 4. – С. 481-496.
10. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації / М. Якубовський // Економіка України. – 2010. – № 8. – С. 21-29.
11. Концепція державної програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/>.