

МЕТОДОЛОГІЯ СИСТЕМНОГО СТРУКТУРУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначені основні методологічні підходи системного структурування корпоративної власності. Досліджено організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності та розкрито їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки.

Basic methodological approaches are studied as to system structuring of corporate assets. Organizational and legal forms of corporate assets are explored. An effect of business entities on competitiveness of national economy is outlined.

Ключові слова: інтегрована корпоративна структура, конкурентоспроможність, корпоративна власність, корпорація.

Keywords: integrated corporate structure, competitiveness, corporate assets, corporation.

Корпоративна власність в сучасних умовах є основною рушійною силою розвитку світової економіки. Як показує практика, велике виробництво, яке є домінуючим в сучасному господарстві, може бути ефективно організоване лише на основі корпоративної власності, яка дає можливості централізації 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.

Дослідження праць Н.Гражевської [1], Ф.Зиновьева та В.Реутова [15], М.Кастельса [10], Н.Кизима [4], Г.Кочеткова та В.Супян [6], В.Македона [7], К.Макконнелла та С.Брю [8], В.Мандибури [9], М.Портера [11], В.Сизоненка [12], А.Сірка [13], С.Соколенка [14], Л.Федулової [16], А.Черезова [17], Ф.Шерера та Д.Росса [18] дало змогу визначити основні критерії та методологічні підходи системного структурування корпоративної власності та розкрити зміст основних організаційно-правових форм її функціонування, а також здійснити порівняльний аналіз різних типів інтегрованих корпоративних структур. 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.

Мета дослідження – визначення методологічних підходів системного структурування корпоративної власності та розкриття змісту організаційно-правових форм її функціонування, дослідження впливу інтегрованих корпоративних структур на конкурентоспроможність національної економіки.

Головним суб'єктом конкуренції на глобальному рівні є міжнародні монополії, тобто великі економічно потужні корпорації. Науковий інтерес до проблем економічної концентрації зумовлений об'єктивними причинами, серед яких поглиблення процесів міжнародної економічної інтеграції та активізація діяльності ТНК, а також зростаюча залежність конкурентоспроможності підприємницьких структур від розвитку інновацій. Саме великий бізнес є основним суб'єктом підприємницької діяльності, який має достатні ресурси для здійснення НДДКР, впровадження нових технологій і продуктів у виробництво. Крім того, тенденції глобалізації призводять до того, що співробітництво між корпораціями та різні форми кооперації стають ефективним методом конкуренції і забезпечують досягнення стратегічних цілей, яке було б неможливим за окремої індивідуальної господарської діяльності.

Результатом еволюційного розвитку підприємництва є різноманіття типів корпорацій, а, отже, і велика кількість організаційно-правових форм корпоративної власності. Таким чином, вважається необхідним здійснити системне структурування корпоративної власності за різними методологічними підходами (табл. 1).

У зарубіжних джерелах організаційно-правові форми підприємництва розділяють на три групи: індивідуальна приватна фірма, партнерство та корпорація [8, с. 88-89]. Для вітчизняних економічних реалій, на думку автора, більш прийнятним є розподіл організаційно-правових форм підприємництва відповідно до чинного законодавства України. Таким чином, за організаційно-правовим статусом корпоративна власність функціонує у таких формах: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне товариство [2, ст. 24, 50, 65, 66, 75].

Відповідно до наступного методологічного підходу структурування корпоративної власності здійснюється за формою власності. Так, в приватних корпораціях власниками є приватні особи, інші компанії, частково держава. В державних корпораціях власником є держава в особі уряду чи місцевого органу влади (якщо у її власності контрольний чи більший за нього пакет акцій).

Відповідно до визначення цільової функції корпорації поділяють на комерційні та некомерційні. Комерційні корпорації створюються з метою одержання власниками капіталу прибутку. Створення ж некомерційних корпорацій переслідує не економічну мету, тобто, такі корпорації є неприбутковими. Наприклад, для США характерним є широке розповсюдження так званих неприбуткових (non-profit) корпорацій, які використовуються для різних цілей – благодійність, просвіта, культурний розвиток, спорт, охорона навколишнього середовища, організація політичних кампаній і т.д. Головною відмінною рисою таких корпорацій є повна заборона на отримання учасниками особистої матеріальної вигоди [6, с. 123].

За способом участі у капіталі розрізняють корпорації відкритого типу, що активно продають свої акції на відкритому ринку, змінюючи своїх власників, та корпорації закритого типу, які не виставляють своїх акцій для продажу на відкритому ринку, забезпечуючи цим повний контроль за власністю компанії.

Таблиця 1. Методологічні підходи структурування корпоративної власності

№	Методологічний підхід	Організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності
1.	За організаційно-правовим статусом	<ul style="list-style-type: none"> • Акціонерне товариство • Товариство з обмеженою відповідальністю • Товариство з додатковою відповідальністю • Повне товариство • Командитне товариство
2.	За формою власності	<ul style="list-style-type: none"> • Приватні корпорації • Державні (публічні) корпорації
3.	За цільовою функцією	<ul style="list-style-type: none"> • Комерційні корпорації • Некомерційні корпорації
4.	За способом участі у капіталі	<ul style="list-style-type: none"> • Корпорації відкритого типу • Корпорації закритого типу
5.	За ступінню самостійності	<ul style="list-style-type: none"> • Материнські корпорації • Дочірні корпорації
6.	За сферою функціонування	<ul style="list-style-type: none"> • Моногалузеві корпорації • Диверсифіковані корпорації
7.	За територіально-національними масштабами діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • Національні корпорації • Транснаціональні корпорації
8.	За формою інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> • М'які (картель, синдикат, консорціум, стратегічний альянс) • Жорсткі (холдинг, трест, конгломерат, концерн)
9.	За формою функціонування корпоративної структури	<ul style="list-style-type: none"> • Компанії з дивізіональною структурою • Фінансово-промислові групи • Контрактні групи • Управляючі компанії • Японські сюдани • Південнокорейські чеболі • Мережеві організації • Кластер • Інші
10.	За способом створення	<ul style="list-style-type: none"> • Створені при започаткуванні підприємницької справи • Створені в процесі реорганізації приватних підприємств • Створені в процесі приватизації державних підприємств
11.	За ієрархією системної будови	<ul style="list-style-type: none"> • Глобальні корпорації • Транснаціональні корпорації • Національні корпорації • Мережа філій та дочірніх підприємств, малого і середнього бізнесу

Джерело: складено автором за джерелами [13, 15, 16].

Особливою властивістю корпоративної власності є її здатність до інтеграції суб'єктів господарювання. Основою для цього є можливість встановлення фінансового контролю над раніш незалежними фірмами, а також формування інтеграційних

об'єднань на основі прав власності та договірних зобов'язань. Відповідно, наслідком такої інтеграції є формування різноманітних організаційних структур корпоративного типу. Виділяють м'які та жорсткі форми інтеграції корпорацій [15, с. 44]. До м'яких форм належать картелі, синдикати, консорціуми та стратегічні альянси. До жорстких форм інтеграції відносять такі об'єднання як холдинг, трест, конгломерат, концерн.

Історично першими інтегрованими корпоративними структурами стали картелі та синдикати, які відігравали домінуючу роль в світовій економіці з кінця XIX ст. і до Другої світової війни. Характерною рисою картелів є договірний характер об'єднання з метою повного або часткового знищення конкуренції між учасниками та отримання монопольного прибутку. В країнах Західної Європи картелі існують і сьогодні. В США картелі заборонені антимонопольним законодавством. Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди – об'єднання країн-експортерів нафти – ОПЕК. Головним змістом спільних домовленостей цих країн є узгодження обсягів видобутку нафти і вплив на ринкові ціни на неї.

Така форма інтеграції корпоративного капіталу як синдикат являє собою об'єднання підприємств на договірній основі, яке централізує їхню комерційну діяльність та передбачає створення єдиної для всіх учасників збутової організації у вигляді акціонерного товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Синдикати найбільш розповсюджені у галузях з виробництвом масової однорідної продукції (гірничодобувна, хімічна, металургійна тощо), проте в сучасних умовах така форма об'єднання, як синдикат, використовується рідко.

Іншою формою спільної діяльності підприємств є консорціум. Характерними рисами сучасних консорціумів є їх багатонаціональність та спільне проведення науково-технічних робіт. Прикладом такої інтеграції є сучасний багатонаціональний західноєвропейський консорціум «Airbus», який контролює близько 30% ринку цивільних реактивних літаків. Консорціум було утворено чотирма провідними авіабудівними компаніями: «Aerospatiale» (Франція), «Daimler Chrysler» (Німеччина), «British Aerospace» (Велика Британія), «CASA» (Іспанія) [20]. В світовій практиці найбільш поширеними є консорціуми фінансового типу.

Особливою організаційною структурою, що відображає переплетення крупних корпорацій, є стратегічні альянси. Зазвичай до цілей стратегічних альянсів належить: отримання доступу до нових ринків, технологій; досягнення економії за рахунок масштабу виробництва або скорочення часу і витрат на освоєння нової продукції; поділ ризиків серед партнерів; отримання доступу до матеріально-фінансових ресурсів; вплив на механізм конкуренції в галузі; пристосування до вимог національного законодавства, тощо.

Наприкінці 90-х рр. XX ст. широкого розповсюдження набула стратегія формування глобальних альянсів авіаліній. В результаті сьогодні в сфері пасажирських авіап перевезень функціонують три стратегічні альянси, які разом займають частку світового ринку в 72,6%. До них належать «Star Alliance» (заснований в 1997 р.), «Oneworld» (заснований в 1999 р.), «Sky Team» (заснований в 2000 р.)

[19]. Стратегічні альянси можуть функціонувати у формі партнерств, що не мають загальної власності та партнерства з участю в капіталі [7, с. 134-135]. За відсутності загальної власності діяльність альянсу регламентується системою контрактів і угод про спільну діяльність.

Таким чином, м'які форми інтеграції корпоративної власності переважають серед міжнародних об'єднань. Корпорації, зберігаючи свою юридичну та господарську незалежність, внаслідок такої інтеграції отримують значні переваги пов'язані, в першу чергу, з економією на масштабах виробництва, зменшенням конкуренції та спільним проведенням науково-дослідних робіт та впровадженням інновацій.

Поряд з м'якими формами інтеграції корпорацій виділяють жорсткі форми інтеграції. Однією з найбільш поширених жорстких форм інтеграції є концерн. Така інтегрована корпоративна структура як концерн передбачає багатогалузеве об'єднання самостійних підприємств, пов'язаних спільною участю в капіталі та виробничою співпрацею. Для концерну характерна жорстка централізація фінансів, інвестицій та НДДКР. Концерни переважно функціонують в галузях економіки з крупним масовим виробництвом та використанням високих технологій. Найбільш крупні концерни охоплюють всю галузь (наприклад, в Німеччині концерн «Siemens» – всю електротехнічну промисловість) [15, с. 45]. Сучасними прикладами концернів можуть бути світові лідери автомобільної індустрії – «General Motors», «Volkswagen Audi Group», «Ford Motors» та інші.

Конгломерат – це об'єднання підприємств різних галузей під єдиним фінансовим контролем. Пік утворення конгломератів припав на 60-ті рр. ХХ ст., коли внаслідок посилення жорсткості законодавчих обмежень проти горизонтальних та вертикальних злиттів, широкого розповсюдження набули злиття, направлені на диверсифікацію та конгломерацію [18, с. 152]. До конгломератів відносяться, наприклад, такі компанії як «Philips Electronics», «General Electric».

Найбільш жорсткою формою інтеграції корпоративних структур є трест. Першим трестом вважається створене в 1882 році Рокфеллером об'єднання «Standart Oil Trust». Широкого розповсюдження трести набули в кінці ХІХ – на початку ХХ ст. [5, с. 8]. Разом з тим, в той же час в США проводилась масштабна антитрестовська політика. Було прийнято ряд антитрестовських законодавчих актів. Першим законодавчим актом, який забороняв діяльність трестів став Закон Шермана (1890 р.), пізніше були прийняті Закон Клейтона (1914 р.), Закон Селера–Кефопера (1950 р.) та інші. Інтеграція у вигляді тресту передбачає повну втрату юридичної і господарської самостійності та створення єдиного виробничого комплексу. Підприємства, які входять до складу тресту підпорядковані головній компанії, яка здійснює керівництво всім виробничим комплексом та пов'язаними з ним обслуговуючими підприємствами.

За ступенем самостійності розрізняють материнські та дочірні компанії, які є обов'язковими елементами структури такого різновиду жорсткої форми інтеграції як холдинг.

За територіально-національними масштабами діяльності розрізняють національні корпорації, що створюються та діють на території певної країни, а також транснаціональні корпорації, які створюються у тій чи іншій країні, але їх діяльність носить глобальний характер і забезпечується через широку мережу філій та дочірніх підприємств у різних країнах.

За сферою функціонування виділяють моногалузеві корпорації та диверсифіковані корпорації, тобто, багатогалузеві корпорації, в рамках яких об'єднуються (інтегруються) різнопрофільні та технологічно однорідні види діяльності.

В умовах активізації діяльності ТНК та загострення міжнародної конкуренції поширення міжфірмових зв'язків стає поштовхом до поглиблення міжнародної економічної інтеграції та концентрації капіталу. Враховуючи зазначені сучасні тенденції в міжнародній економіці, необхідним є розгляд методологічного підходу, критерієм якого є форма функціонування корпоративної структури. Згідно з цим підходом, сучасні дослідники, окрім вже зазначених типів інтегрованих структур корпоративної власності, виділяють структури й інших типів. До них належать компанії з дивізіональною структурою, фінансово-промислові групи, контрактні групи, управляючі компанії, японські сюдани, південнокорейські чеболі, мережеві організації, тощо.

Компанія з дивізіональною структурою – наявність групи підприємств (їх філій), які здійснюють відносно самостійну господарську діяльність щодо освоєння регіональних ринків або випуску певних видів товарної продукції, а також центру управління, що забезпечує виконання загальних функцій регулювання спільної діяльності підприємств (філій).

Контрактна група - функціонує на основі тривалих контрактів між її учасниками, як правило, пов'язаними відносинами виробничої кооперації.

Управляюча компанія передбачає, що, в першому випадку, суб'єкт управління, засновується власниками (часто учасниками ФПГ), а потім ця компанія засновує вертикально-інтегровану систему – корпорацію і стає її суб'єктом управління. В другому випадку, власники заснують відкрите акціонерне товариство вертикальної інтегрованої системи як суб'єкт управління об'єктами майна у формі управляючої компанії. В обох випадках засновниками таких управляючих компаній є: основний власник, група товаровиробників, що мають різний юридичний статус, регіональні адміністрації, страхова компанія, комерційний банк [16, с. 57-58].

Інтегровані корпоративні структури, які створені у формі фінансово-промислової групи (ФПГ) є результатом об'єднання промислового і банківського капіталів. Більшість ФПГ виникли з державних монополій, проте сьогодні переважна їх більшість є приватними внаслідок приватизації державних підприємств. На особливу увагу заслуговує той факт, що існують ФПГ в акціонерному капіталі яких збереглися пакети акцій держави, тобто має місце ситуація коли держава вкладає власні засоби (у розмірі 10-15%) в консолідований капітал на рівних умовах з приватними учасниками ФПГ [17, с. 95]. За такої форми інтеграції капіталу метою фінансових установ є мінімізація кредитних ризиків за рахунок диверсифікації вкладень та залучення додаткового

капіталу. При цьому мета промислових підприємств полягає в можливості отримання цільових кредитів. Додаткові ресурси дають можливість підприємствам підвищувати конкурентоспроможність продукції за рахунок проведення НДДКР, удосконалення виробництва і технологій, тощо. Таким чином, країна в цілому, за рахунок функціонування ФПГ підвищує свою конкурентоспроможність.

На особливу увагу заслуговують корпоративні структури Японії. В економіці Японії після Другої світової війни склалися фінансово-промислові групи (сюдани), які очолювали великі приватні комерційні банки, навколо яких групувались промислові підприємства. Дослідники виділяють ряд специфічних особливостей побудови та функціонування ФПГ в Японії. По-перше, ФПГ являють собою ієрархічні структури з широким розповсюдженням перехресного володіння акціями (взаємна участь). По-друге, в ядро ФПГ, навколо якого формується вся її структура, обов'язково входить один з основних банків та крупна торгова компанія, та одне або декілька вертикально-інтегрованих промислових об'єднань. По-третє, виробничі підприємства ФПГ пов'язані взаємною участю в капіталі один одного, а також специфічним фінансуванням за участю головного банку групи. По-четверте, велика залежність учасників ФПГ від позикових коштів. По-п'яте, основними держателями акцій всередині японських ФПГ є юридичні особи [4, с. 53].

До цієї ж класифікації корпоративних структур за формою функціонування, вважаємо за доцільне, віднести таку форму співпраці як кластер. За даними ОЕСР, більше 61% промислової продукції в США виробляється в межах кластерів, які консолідують діяльність як крупних, так і малих фірм. За оцінками аналітиків, в країні 380 найбільших кластерів компаній, які охоплюють практично всі сектори виробництва та послуг, забезпечують робочими місцями близько 57% працездатного населення США [14, с. 350]. Згідно з теорією М. Портера, кластер – це «сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозв'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм в споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торгових об'єднань) в певних областях, конкуруючих, але при цьому проводячи спільну роботу» [11, с. 256].

Таким чином, збільшення кількості ефективно функціонуючих кластерів підприємств є важливим напрямом розвитку для країн, що розвиваються, саме тому, що такі форми співробітництва здатні створити специфічні конкурентні переваги для малих фірм.

Попри наявність в науковій економічній літературі різноманітних методологічних підходів до класифікації корпорацій за їх типами, формами функціонування, тощо, підхід, який розкриває ієрархічну взаємозалежність форм корпоративної власності та їх системну субординацію залишається недослідженим. Саме тому, на нашу думку, є необхідним розгляд методологічного підходу системного структурування корпоративної власності за ієрархією її системної будови (рис. 1). Цей методологічний 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 мережу філій та дочірніх підприємств, малого і середнього бізнесу.

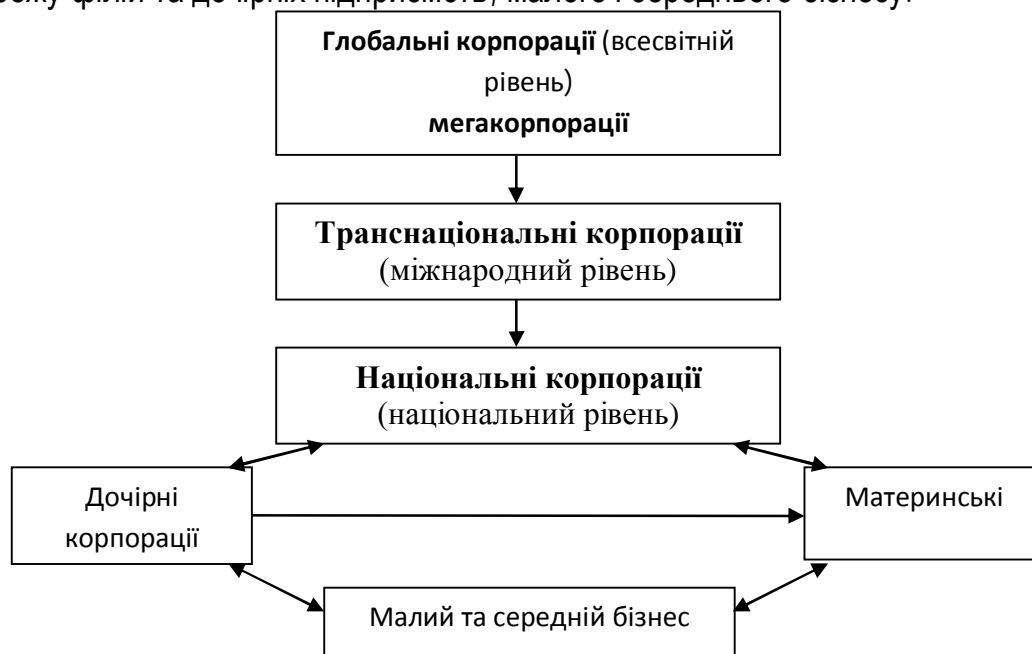


Рис. 1. Ієрархія системної будови корпоративної власності за формами її функціонування

Джерело: [9, с. 16].

В країнах з розвинутою ринковою економікою частина продукції, виробленої на підприємствах з корпоративною формою власності, в загальному обсязі реалізованої продукції складає 80 – 90% [3, с. 325]. За даними видання UNCTAD «Доклад про світові інвестиції 2008: Транснаціональні корпорації та інфраструктурний виклик» [22] в 2007 році сукупний обсяг продажів ТНК склав 31 тисячу млрд. доларів США. На 2007 рік у світі було зареєстровано 78817 корпорацій – материнських компаній, та майже 800 тисяч їхніх іноземних дочірніх філій. На цих ТНК працювало 82 мільйони працівників. Вже в наступному 2008 році кількість транснаціональних компаній зросла до 82050, а їхніх іноземних філій налічувалось більше 800 тисяч [23].

Протягом останніх років кількість ТНК в світі постійно збільшується. 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 їхня кількість збільшилась вдвічі, а вплив на світову економіку значно посилюється. Ця незламна тенденція зростання кількості ТНК та їхніх філій дає підстави для прогнозу, щодо зростання значення корпоративного сектора в масштабах світової економіки в майбутньому [21, 22, 23].

В роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників піднімаються актуальні питання співпраці малих підприємств з великим бізнесом. Окрім самостійної діяльності малі

підприємства можуть функціонувати і у взаємодії з великими та середніми підприємствами, тобто «бути втягненими в так звані “корпоративні мережі”» [12, с. 62]. Таким чином, однією з важливих форм виробничої інтеграції є включення малого та середнього бізнесу в систему корпоративного господарювання.

Мережеві організації – 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. До таких мережевих організацій відносяться інноваційні підприємницькі мережі (наприклад, Силіконова Долина в США), мережі японських кейрецу, мережі, які виникають внаслідок утворення стратегічних альянсів між корпораціями, корпоративні одиниці раніше вертикально інтегрованих корпорацій, тощо. Як зазначає Н.І. Гражевська: «Мережева структура є оптимальною для прийняття рішень у невизначеному середовищі внаслідок відкритості для інновацій, високої міри динамічності та адаптивності. Відтак капітал через «мережеву стадію» забезпечує впорядкування глобального корпоративного простору» [1, с. 266].

Організована мережа незалежних фірм, як вважає М.Кастельс, є переважаючою формою економічної активності в ринкових економіках Східної Азії. У Японії ділові групи організовані навколо мереж фірм із взаємною участю у власності, у яких головними компаніями керують менеджери. Існують два підтипи таких мереж. Перший – горизонтальні мережі, засновані на міжринкових зв'язках серед великих фірм. Ці мережі проникають у різні сектори економіки. До них відносяться такі корпорації, як «Mitsui», «Mitsubishi» та «Sumitomo». Другий тип – вертикальні мережі побудовані навколо великої спеціалізованої індустріальної корпорації, яка охоплює сотні постачальників і пов'язані з ними філії. Основні мережі такого типу зосереджені навколо «Toyota Nissan», «Hitachi», «Toshiba», «Tokai Bank» і Промислового банку Японії [10, с. 176–177]. Ці структури практично контролюють ядро японської економіки, організувавши мережу взаємних зобов'язань, фінансової взаємозалежності, ринкових угод, обміну персоналом та інформацією.

Корейські корпорації, на відміну від японських, набагато більш ієрархічні, хоча історично створювалися за їхнім прикладом. Південнокорейські чеболі - схожі з японськими корпораціями (сюданами), їх відмінність полягає в тому, що вони започатковуються на сімейному капіталі. Чотири корейські корпорації (Huindai, Samsung, LG і Daewoo) фігурують сьогодні серед найбільших економічних конгломератів світу [10, с.178].

Отже, мережева форма організації та координації діяльності економічних суб'єктів передбачає прямі та зворотні зв'язки між рівними учасниками спільної економічної діяльності. Саме така форма співпраці, на думку автора, набуває все більшого значення в умовах глобалізації та загострення конкуренції.

Результати дослідження дозволили зробити наступні висновки:

– в результаті еволюційного розвитку підприємництва з'явилися різноманітні типи корпорацій, а отже, і різні організаційно-правові форми функціонування корпоративної власності;

– системне структурування корпоративної власності здійснюється за різними методологічними підходами та визначає особливі риси тієї чи іншої форми функціонування корпоративної власності відповідно до різних критеріїв. Важливим є методологічний підхід структурування корпоративної власності за ієрархією системної будови, оскільки аналіз корпоративної власності з позиції підпорядкування її рівнів розкриває сучасні закономірності розвитку корпоративного сектора;

– аналіз статистичних даних, щодо 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.

– економічне домінування корпорацій в розвиненій ринковій економіці трансформується у формування ними потужних виробничо-господарських комплексів, функціонування й розвиток яких значно впливає на конкурентоспроможність національної економіки, адже саме інтегровані корпоративні структури мають значні переваги над індивідуальною господарською діяльністю.

Література:

1. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: [монографія] / Гражевська Н.І. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
2. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII, в редакції від 01.01.2011. – Відомості Верховної Ради України, 2010. – №48.
3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко]. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
4. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Кизим Н.А. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
5. Корпоративні та інтегровані структури: проблеми науки та практики: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 344 с.
6. Кочетков Г.Б. Корпорация: американская модель / Г.Б. Кочетков, В.Б. Супян. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
7. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: монографія / Македон В.В. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2010. – 302 с.
8. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: учебник; пер. с англ.. / Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. – [14. изд.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. — XXXVI, 972 с.
9. 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.

10. Мануэль Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Мануэль Кастельс; [пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
11. Портер Майкл Э. Конкуренция / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005 – 608 с.
12. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво: [навч. посіб.] / Сизоненко В.О. – К.: Знання-Прес, 2008. – 440с.
13. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко – К.: Імекс, 2004. – 414 с.
14. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст / Соколенко С.И. – К. : Логос, 2002. – 647с. – (Международный фонд содействия рынку; Институт конкурентноспособности).
15. Транснациональные корпорации: монография. [под ред. Зиновьева Ф.В., Реутова В.Е.]. – Симферополь: Таврия, 2007. – 220 с.
16. Федулова Л. Трансформація корпоративних структур: теоретичний аспект / Л.Федулова // Економічна теорія. – 2005. – №3. – С. 45–59.
17. Черезов А.В. Корпорации. Корпоративное управление / А.В. Черезов, Т.Б. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.
18. Шерер Ф.М. Структура отраслевых рынков: университетский учебник: / Шерер Ф.М., Росс Д.; пер. с англ.. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
19. Sanjai Velayudhan. Airline Alliances & Frequent Flyer Programs. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itcinfotech.com/Uploads/GUI/knowledgecentre/Airline_alliances_and_Frequent_Flyer_Programs.pdf
20. Thompson A. Strickland A. Crafting and Executing Strategy: Text and Reading. – Irwin, New York; Burr Ridge: McGraw-Hill, 2001.
21. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2007.
22. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2008.
23. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva: United Nations, 2009.